

亚洲首席超级演说家**梁凯恩**
为中国成为世界第一强国，
倾情呐喊……



谁是下一个奇迹

WHO IS THE NEXT MAGIC

不要让别人偷走你的梦想

梁凯恩 萧 竹◎著

新 华 出 版 社

目 录

魔法第一步：从“受够了”开始	1
一、“受够了”的威力	1
插曲：凯恩人生故事——失恋	4
二、不“知道”就永远“受不够”！	15
插曲：凯恩人生故事——经典一问	16
三、梁凯恩的 Magic 人生	23
魔法第二步：会救命的目标	26
一、千古难题：人为什么而活？	26
人的一生究竟在等待什么呢？	31
二、目标来了，绝望走了！	36
插曲：凯恩人生故事——偶像	38
三、重装“大脑软件”	40
四、目标的三个条件	43
五、为什么要 101 个目标？	45
六、放大格局写目标	52
魔法第三步：让你梦想成真的“秘密”	60
一、一个惊天的大秘密	60
二、宇宙能给你想要的一切	62
三、宇宙不分好坏	65
插曲：凯恩人生故事——小巨蛋演讲会	68
插曲：凯恩人生故事——车祸	71
四、宇宙不分大小，没有时间	73

链接: “从天而降”的百万美金	74
五、运用“秘密”三步骤	81
六、如何向宇宙要求?	86
插曲: 梁凯恩的感恩清单	89
链接: 梦想成真的故事	97
插曲: 凯恩人生故事——马桶上的亿万灵感	99
七、梁凯恩“秘密”武装大脑	102
链接: 马修·史维魔术般的人生画面	113
八、关于吸引力魔法的问题解答	118
魔法第四步: 向自己题问的秘诀	125
一、不同的问法, 不同的人生	125
插曲: 凯恩人生故事——女生的爱	125
二、过去我们问错了什么问题?	132
三、梁凯恩解答糟糕问题	134
四、魔变人生三问句	146
五、梁凯恩的能量问句	150
插曲: 梁凯恩 2005 年最顶尖的问句	150
魔法第五步: 变成天才	155
一、天才在哪里?	155
二、天才是怎样“炼”成的?	160
插曲: 凯恩人生故事——是爱说话的坏学生还是天才演说家?	161
三、发现天才的 8 个问句	171
四、梁凯恩的答案	172

五、天才的困惑	181
六、发现身边的天才	189
插曲: 梁凯恩与“行销之神”陈霆远	190
插曲: 梁凯恩与“巾帼战将”林佳烨	195
魔法第六步: 成功靠谁?	201
一、成功靠自己?	201
插曲: 凯恩人生故事——25 岁时的顿悟	202
二、成功一半靠配偶	206
三、成功第 2 大关键: 伙伴	209
插曲: 凯恩人生故事——知己	210
四、成功第 3 大关键: 贵人	224
插曲: 凯恩人生故事——影响梁凯恩一生的贵人	225
链接: 红顶商人胡雪岩的“贵人缘”	229
五、成功第 4 大关键: 商业计划	236
六、成功第 5 大关键: 产品	238
链接: “紫牛”的横空出世	238
魔法第七步: 魔变你的 Money	242
二、把你的钱放在何处?	244
插曲: 凯恩人生故事——给“千里马”的一封信	248
三、如何魔变你的钱?	252
插曲: 史上最优秀的投资家	253
四、股市里的 4 种钱	261
五、你一生能有多少钱?	263

魔法第一步：从“受够了”开始

一、“受够了”的威力

你骑过摩托车吗？有段时间，梁凯恩找了一份在快递公司做外务的工作，每天都要骑着摩托车送货。晴天满身灰，雨天一身泥。他受够了！于是，他一边骑着摩托车，一边暗暗下定决心，将来有一天一定要拥有一辆保时捷。如今，他做到了！

你有过摆地摊的经历吗？你在摆地摊时被警察追过吗？为了生计，梁凯恩曾跟朋友一起摆地摊卖领带。他们常常被警察追，有时追到鞋都丢了。他受够了！他一边跑一边对身后的朋友说：将来，我一定要年收入破亿！我要成为亿万富翁！他真的做到了！

你读过高中吗？你读过几年高中？读了几所学校？梁凯恩高中读了5所学校，读了9年！休学，入学；入学，休学……他受够了！他决定自己选择老师，选择世界第一名的老师来教自己，他要让自己即使不读大学也能拥有世界最顶尖的学问！他做到了！

你谈过恋爱吗？你被恋人抛弃过吗？梁凯恩的初恋情人在他分手的那天，抛给他一句话：“我不能等你了，因为十年后，你一无所有！”对于这句话，他受够了！他告诉自己一定要成为舞台上的巨星，一定

要面对上万人演讲，坐直升机演讲！一定要让她打开电视，翻开杂志，看到的尽是他成功的身影！现在，他做到了！

你做过销售吗？你被客户拒绝过吗？梁凯恩销售过保健品，卖过领带，推销过课程……对于那种被客户冷落和拒绝的感觉，他受够了！当他销售被拒绝的时候，他告诉自己，一定要成为销售冠军！一定要师从全世界最会销售的人，要跟他学习，跟他竞争！现在，他做到了！

你负过债吗？梁凯恩曾有好长一段时间背负巨额债务，他受够了负债的感觉。他告诉自己一定要学会创造睡觉时的收入，要让自己即使在休息时，自己的公司和团队一样可以为自己赚取每个月至少 50 万的财富！今天，他已经做到了！

你有没有加入哪一家公司，然后公司又倒闭的经历？在梁凯恩 20 多岁那几年，真的很不可思议，加入一家公司倒闭了，换另外一家公司又倒闭了，又换一家公司又倒闭了。后来自己开一家公司还是倒闭了，一连倒闭 4 次！这种经验，让他受够了！他又告诉自己：接下来自己开的公司不能倒闭，而且还要挂牌上市！现在，他在上海有一个投资公司，在美国有一个网络科技公司，在台北有出版公司和培训公司，在新加坡也有培训公司，总共 9 个公司。他设定目标要在香港挂牌上市！真的很神奇，他又做到了！

你懂英文吗？你的英文好吗？你有没有过因为英文不够好而

被人冷落的感觉？有没有翻英文书像翻天书的感觉？梁凯恩因为高中没有毕业，所以英文水平很低，而英文却被看做是走向国际的基本素质之一。梁凯恩受够了这种感觉。于是，在他还不懂英文也不会用英文的时候就决定要成为美国《纽约时报》畅销书的作者！决定要把自己写的书在美国大卖！现在，他真的做到了，他的书印度文版和日文版的也即将出版了！

他受够了，所以他改变了；他改变了，所以他成功了！

“穷则变，变则通，通则久。”这句话出自《易经》。这里的“穷”，不是现代意义的“贫穷”，而是指“极点，尽头”的意思。这句话是说，事情到了尽头或发展到极点的时候就要发生变化，变化才能畅通，畅通才能持久。同样，人在穷困艰难的时候，就要想办法改变现状，改变了才能走出困境，才能发展。

而这与安东尼·罗宾所说的“一切的改变来自‘受够了’”真是不谋而合。如果没有什么特殊情况的话，安东尼·罗宾先生应该没读过《易经》。由此可见，真理是没有国界的。

穷则思变，是中国 20 世纪后半叶以来最鼓舞人心、最激励斗志的一句口号；而安东尼·罗宾的这句更为通俗易懂的“一切的改变来自‘受够了’”，则成为全世界有志之士的成功箴言。

让我们来听听凯恩本人是如何描述他那段“受够了”的经历的！

插曲：凯恩人生故事——失恋

小时候，我得过忧郁症。

我得忧郁症有两个原因：第一是我从小太爱思考，而且小小年纪老是想一些关于人生意义的大问题。我那么小年纪，自然想不出个所以然来。我找不到答案，便钻进牛角尖里，拔不出来。

第二个让我得忧郁症的原因是过于严格的家教。我的父亲是基督教会的牧师，母亲是国小教师。父亲是典型的 A 型血性格，完美主义者。他极度压抑自己，不论是在工作、生活、情感等各方面，追求欲望、真情流露，对父亲而言都是极度奢侈的。在我的童年印象中，讲台上的父亲是高不可攀的。每周来教会里的人们都羡慕我出生在一个牧师家庭。只有我知道，对教徒和蔼可亲、和颜悦色的父亲，对我却是非常严厉，甚至可以用“吹毛求疵”来形容。虽然，后来我知道父亲的本意出自“严管教我，是对我好”，这只是他的一种教育风格。但当时，父亲的这种“过分追求完美，只有挑剔少有鼓励”的教育方式，给年少的我造成莫大的心理压力。让我越来越孤僻、越来越不自信，最后终于走进了忧郁症患者的队伍。

这一段痛苦的童年生活，我受够了！但最让我受够了的，以至于下定决心要改变的，还是我那一段从暗恋到热恋到失恋的经历！

我从忧郁症中走出来后，就开始找工作。

我找的第一份工作就是送货。那个时候我已经 18 岁，可以骑摩托车送货了。我记得我到一家贸易公司上班，很认真地每天骑着摩托车送货。白天送货，晚上上夜课，因为我那时高中还没有毕业。

在那里我见到了我经理的秘书。在 18 岁时的我看来，那真的是一个绝世美女：身材高挑、明眸皓齿、笑容甜美！我想怎么有这么漂亮的女生呀？天哪，我偷偷看了一下她的眼睛，眼睛太迷人了；再看一下鼻子，鼻子太迷人了；再看一下嘴唇，太性感了！我就这样每天偷偷看看她也觉得很满足。那时，我们公司所有的老男人、小男人每天都会到她面前讲笑话聊天，只要见到她开心地笑了，他们就很兴奋、很满足的样子。我不敢跟她说话，只能偷偷看她。第一我觉得她大我 4 岁，比我成熟，又那么漂亮；另外她已经大专毕业了，而我还在念高一，那时我已念了 5 年高一。我自卑所以不敢跟她讲话。过了一个月我就感觉到痛苦了，而最痛苦的就是礼拜天。因为那天不上班，看不到她，所以特别痛苦。我很气恨，为什么礼拜天不用上班呢？后来，实在痛苦得不行，我便做了一个决定，你猜是什么决定，是不是跑去跟她说“我爱你，你爱我吗”？不是！我决定长痛不如短痛，反正她也不会理我的，干脆不要再看到她了，我决定辞职！

我满脑袋里都想着一个问题：她不可能爱上我！她不可能爱上我！她是不可能爱上我的！因为鲜花是不会插在牛粪上的，癞蛤蟆是吃不到天鹅肉的！我长得不够高，不够帅，我是单眼皮，我没有钱，又不会赚钱！我没有一技之长，家里又没有背景！我没有任何一点比别人优秀的地方，没有女生会喜欢我！而她，那么漂亮，那么优秀，有那么

多男人围着她，她当然更不会喜欢我了！

但在离开之前，我豁出去了，我又做了一个决定：我要跟她说话！我真的第一次跟她说了话。

我跑到她面前，鼓足了勇气问她：“你喜欢听音乐吗？”

她说：“喜欢啊。”

哇，她理我了，她跟我说话了！我很高兴，又问：“那你喜欢什么样的音乐？”

她应付着随便答了句：“都喜欢。”

我更兴奋了，我说：“那我有很棒的音乐推荐给你，录给你听好不好？”

她满脸笑意地说：“好啊！”

我太高兴了！马不停蹄地狂奔回家，开始精心制作录音带。

在暗恋她的那三个月里，我为她写了三首歌。（我从小念钢琴，其实我并不是很喜欢钢琴，但爸爸要求我一定要学钢琴。教会里面有唱诗班，我被迫要在那里弹钢琴，结果练就了一点小小的本领，没想

到紧要关头还派上了用场。)当时我为她写了三首歌,其中有一首歌叫做《有朝一日娶妻如你》。我把这三首歌自弹自唱地录进带子里。还剩下一些空余的部分,我就开始说话了,也配上好听的钢琴曲,做成配乐朗诵的形式。我把对她的感觉全都很抒情地说了出来。我花了两天的时间,做了一盘 60 分钟的录音带,送给了我暗恋的那个美丽女生。

回到家我感觉非常非常的痛苦。我那么爱她,但又坚信她不会爱我,因为我们之间的距离这么大!而我是那样的无能为力!我根本没去想,那本录音带会不会带来什么神奇的效果,只把它当作一个临别的纪念,该说的说了,该做的做了,也就没什么遗憾了。

我又窝在自己的房间里,听忧伤的音乐,看忧伤的电影,想一些忧伤的问题,不能自拔。眼看,忧郁症又要复发的时候,她的电话来了!

我真是做梦也没想到她会给我电话。那是我送给她录音带的第四天,我正坐在房间的窗台上发呆,父亲在门外喊:

“凯恩,电话。”

父亲将话筒交给我的时候,用奇怪的眼神盯了我一眼。我根本没想过会有人打电话给我带来什么好的消息。我懒懒地对着电话“喂”了一声,听筒里传来一个甜美的声音,这个声音就像一针提神剂,让我“嗖”的一下坐直了。

“凯恩，你知道我是谁吗？”

天哪！我怎么会不知道她是谁？这么好听的声音，这不正是我日思夜想的 May 吗？我感觉自己的心快跳到了嗓子眼，可我竟然紧张得一个字也吐不出来。那悦耳的声音又说话了：

“我听了你的录音带，你作的歌曲很好听，你的声音也很好听，我很感动，你今天晚上有时间吗？我想请你吃饭，可以吗？”

“你要请我吃饭？”

“对呀！”

“天哪！你真的要请我吃饭？……哇！”

我控制不住自己激动的心情，对着电话大声欢呼起来，话筒那边便传来了银铃般的笑声。

我记得那是我 18 年来最最快乐的一天！我最喜欢的人，我暗恋了几个月的女生要请我吃饭！

那天，我精心地打扮了一番。那时，我的交通工具只有一辆送货的旧摩托车。我觉得不能用这么破旧的交通工具去接美人。我向

朋友借了一辆当时最时尚的 YAMAHA 迎光 150 型汽车。

原来她也很喜欢音乐，我们便有了共同语言，那天我们聊得很愉快。顺理成章地，吃完饭我便请她去看电影。上帝仿佛早就安排好了似的，那天看的电影名是《意外的人生》。太棒了，我觉得那天的我，就是欣然遇到了“意外的人生”！那是快乐的充满幸福爱情的人生！

俗话说，乐极生悲。说实话，那时的我，是不配接受这种幸福的，因为我根本没有作好接受幸福的心理准备。虽然，我们紧接着又有了第二次约会，第三次约会，我们进展得非常迅速，不久我们接吻了。但我的内心总有一种不真实的感觉，隐约觉得这一切我不是真的拥有，总有一天我又会失去她。因为，我内心深处的自卑是很强烈的，我觉得像我这样毫无长处的男生，不配拥有这么美丽女生的爱情。

有一天她睡在我房间里面，我住在大概 12 平方米的房间，里面有一张单人床，她就睡在我单人床上。一张单人床挤着两个人！我这辈子已经买到我最想要的房子，开到我最想开的车，我去了三十多个国家，已经跟 6 位世界第一名同台演讲过，主持过电视节目，我是畅销书作者，我在网络上演讲，我在 3G 手机上演讲，我做了很多的事情。但我目前有一个最大最大的遗憾，你知道是什么吗？就是在我跟她睡一张单人床的那 11 个晚上，我什么都没有做！

后来我们交往到第六个月，记得是在 1992 年的 4 月 1 号那天，我们分手了！那天是愚人节，而爱情也给我来了一次狠狠的愚弄！

其实在那之前，她就对我已经有了一些冷淡。有时约会她也会推辞。尤其当我由于自卑没有安全感而忧郁症发作说一些消极话时，她都会表现得极不耐烦，甚至抱怨。我的担忧也越来越强烈，总觉得我就要失去她了。但我还是想做最后的努力。那天，我故伎重演，又为她制作了一首歌，并邀请她到家里来一起欣赏。

她来了。我记得那是她最后一次坐在我的身边，听我演奏为她创作的曲子。但我从她冷若冰霜的表情中已经嗅到了一种曲终人散的味道。

曲子弹完了，我的眼眶也湿了。我的手还停留在琴键上，抬起头，看着她。她叹了一口气说：

“凯恩，我知道你很喜欢我。但我们相差 4 岁，我们不可能有未来的。一直以来，我只是把你看作弟弟。”

“啊！”尽管我已有预感，但听她这么说，我还是惊得呆在那里，说不出话来。我一直那么那么的爱她，我们都接过吻了，我们还是一张单人床上睡了 11 个晚上，她居然说她只当我是弟弟！这，太让我伤心了！

她见我这样子，便又问我：

“凯恩，你现在 18 岁，你知道你在育达高中要读几年吗？”

“4 年。”

“那 4 年高中毕业后你要做什么？”

“不知道，你要我做什么？”

“当然是读大学呀，你知道大学要读几年吗？”

“还要读 4 年。”

“那大学毕业后，你知道你要干什么吗？”

“我知道啊，要当兵。”

我不知道她问我这些做什么，只是傻傻地如实地回答。她又问：

“你知道，当兵要几年吗？”

“2 年啊。”

“好，那你算算从现在到退伍，一共多少年？”

我低头算了一下，干脆地答：

“10 年！”

这时候，我看到她的眼睛湿润了，两颗泪珠亮晶晶地挂在脸上。她低低地说：

“10 年后，你才刚退伍，你没有工作，没有房子，可能连存款也没有。可 10 年后，我已经 32 岁了！没有青春，没有依靠。你要我等你 10 年，等一个一无所有的人吗？凯恩，对不起，我没有办法，我不能等你 10 年，你自己好好保重吧！”

May 说完，转身走了出去，待我反应过来，伸手想要拉住她时，她已走出了房门，只听到一声“咚”的关门声。我平生第一个恋人，那个让我欣喜若狂地拥有了半年甜蜜生活的绝色美女，就这样从我的生命中走掉了！

我趴在钢琴上，屋里响起一连串零乱无序的噪音，正好映衬我当时痛苦无助的心情。满脑袋满屋子都回荡着她的那一句话：

10 年后，你一无所有！

10 年后，你一无所有！

10年后，你一无所有！

你一无所有！

一无所有！

一无所有！

.....

一直到我大脑都快要爆炸了，我痛苦到眼睛都睁不开，心如刀割！我好不容易走出忧郁症，好不容易找到我的爱，没有想到她就这样把我的心无情地摔到地上！摔个粉碎！

接下来的那段日子，我就像一个死人行尸走肉般，面色苍白，目光呆滞，沉默寡言。整个人都不想动，甚至我会觉得一个人为什么要呼吸？真的好想不要呼吸，觉得呼吸好累。有时下雨出门买烟，我也不打伞，任凭风吹雨淋。家里人看到我这个样子，都很着急。有一次，我的妹妹见我淋得像个落汤鸡似的，一边用吹风机吹我的衣服和头发，一边安慰我说：

“哥哥你一定会找到一个更好的女生爱你的！你要振作起来啊，振作起来，才会有女生爱你啊！”

我还是呆呆地毫无反应。我想还有谁会来爱我，10年后，我一无所有，还有谁会来爱一个10年后一无所有的人？！

我就这样发了两个月的呆，每天睁开眼睛就是看电视，看累了就睡觉，醒了继续看电视，手无意识地按着遥控器。我不能让自己有任何空档去思考，一思考，那一句“10年后，你一无所有”的话便会像钉子一样钻进脑袋，钻得生疼。

两个月后，终于有一天，我像突然从梦中惊醒了似的。大约是痛苦积压得太久太多了，我就像一头沉睡已久的狮子，突然醒来，我想：正因为“10年以后一无所有”，所以她离开了我，如果我不能对抗这句话，我的人生就完了。

我大声地对自己怒吼：

“不！10年后，我不能一无所有！我受够了！May，我一定要证明给你看！10年后，我要让你无论是打开电视、收听广播、翻开报纸、阅读杂志、逛书店……都要看到我的名字——梁凯恩。我10年后一定要有自己的大楼，写成梁凯恩大楼，我不能一无所有，我不能一无所有！不能！”

我受够了！这是太强大的能量了。因为受够了，所以，我开始站起来了！

二、不“知道”就永远“受不够”!

穷则思变；受够了，就要改变。问题是，在这个世界上，竟然会有那么一些人，认为自己天生就应该穷，认为人生就应该受苦。他们从来不知道自己可以改变，所以也就从来不会去想要改变。即便窘迫的生活真的让他很难受，他也不会有“受够了”的感觉。一颗麻木的心是不会也不敢“受够”。

这是最悲哀的！

成功有四“到”：第一个是知道；第二个是悟到；第三个是做到；第四个是得到。“知道、悟到、做到、得到”哪个最重要？

有人认为“得到”最重要。因为缤纷过程比不上实际的结果，如果没有很好的结果，一切都是无用功。但是，我们再想想，做到跟得到哪个比较有用？有没有听过，天底下没有白吃的午餐，如果你没有去做会不会得到？不可能！所以必须做才能得到，所以做与得谁更重要？做到。那么悟到跟做到呢？如果悟不到又如何做得到？因此，很显然，悟到更重要。怎样才能悟到？如果连知都不知道，又如何悟到呢？

下面这个故事，是梁凯恩成功路上很重要的一步，一次偶然的际遇，让他对成功有了新的“知道”，为他的人生打开了一扇崭新的大门。

插曲：凯恩人生故事——经典一问

22 岁那年，我去上了一个为期 3 天的名为“顶尖人物”的课程，价格 35000 元台币。那是我当时所学的课程里价格最高的一个。主讲老师很年轻，当时颇有名气。他 27 岁已是亿万富翁，开奔驰轿车，月入 300 万台币。

第一天课程进行得很顺利，也让我受益颇丰。第二天，老师在课堂上问了一个问题：“谁是全班最有决心成功的人，请举手。”

我听了以后立即就举手了，因为那时我已经经历了“受够了”的阶段，心中正有着强烈的成功欲望，结果成了全班举手最快的一个。

老师问我：“你做什么行业？”

我说：“做营销。”

本以为他会说些鼓励欣赏之类的话，谁知他却淡淡地一笑，问：

“既然你这么有企图心，为什么不是营销业的世界第一名呢？”

我顿时哑然，脸“唰”地红了。

当全班同学都用颇为讽刺的眼神望着我时，他又冷冷地说了一句：

“所以你不是那种很有决心的人嘛，请坐下。”

好不容易培养出来的一点自尊心被他击得粉碎，如果有个地洞，我一定会迅速地钻进去。但没有任何地方可以让我逃避，我只能窘态十足地继续坐在那儿，内心如巨浪般翻滚起来。

是啊，如果我真的那么有企图心，我为什么不是世界第一名，不是行业第一名呢？我连行业第一名是谁都不知道！更别提“第一名是怎么做成的，我怎样去成为第一名”这些问题了。我当时在一家营销公司做得还不错，几次获得公司第一名。我就以为我很了不起了！我是世界第一名吗？不是！我是行业第一名吗？不是！我是全省第一名吗？不是！我是全市第一名吗？不是！我是我所在的那条街的第一名吗？不是！我是公司所在的那幢楼的第一名吗？不是！我只是那幢楼那一层中那一个小小的办公室里的第一名，可是我当时却以为自己很了不起！在老师的面前，我觉得自己当时活像一只滑稽可笑的井底之蛙！

这一次简短的对话，对我的人生起着醍醐灌顶的意义。从此，我的视野打开了，我对真正的成功从“不知”到“知道”，迈出了极为重要的一步。我开始重新思考和计划自己的人生，一个高度和宽度都

与从前有着天壤之别的人生。

我还记得在第三天上课时，我举手问老师：

“老师，请问你有没有想过要成为世界第一名？你要不要超越你的老师安东尼·罗宾？”

老师有些尴尬地答：“每个人的价值观和使命感都不一样，我不一定要超越谁。”

我意气风发地说：“老师，那么请你跑快一点，因为我肯定会超越你。”

语毕，全场气氛凝结，老师很有风度地点点头，以示鼓励。

从那一天开始，“世界第一名”的疑惑便不断地冲击着我的大脑。我开始思考：

“我要怎样才能成为世界第一名呢？”

“世界第一名是怎么做到的呢？”

“世界第一名都在想些什么呢？”

于是，我开始养成了“看书就看世界第一名的书，上课就上

世界第一名的课”的习惯。我要彻底地了解世界第一名的问题，我的脑海里充满了有关世界第一名的一切！

世界第一名畅销书作者马克·汉森说过这样一个案例：假若你生活在一座高山上，山上没有报纸没有任何的宣传工具。从小到大，你爸爸只拿馒头给你吃，你身边所有的朋友都在吃馒头，你会觉得吃馒头很正常。从来没有人告诉你有水煮鱼，有肯德基，有满汉全席。那么，你会不会想吃一块肯德基？为什么不会？因为你不知道。

当你不知道可以环游世界时你会去做这件事吗？当你不知道有奔驰有法拉利时你会去买它们吗？

有人说：佛家提倡“知足常乐”，因此人不可以要得太多，要懂得满足。然而，“知足常乐”是建立在“知”的基础上，你首先知道世界上有种种的东西，有各种人生境界，你是在“知”的基础上然后懂得“取舍”，才“常乐”的。如果你在“全然无知”的情况下“常乐”，因为不知道而不去渴望，不去奢望，不去追求，那就是愚昧的“井底之蛙”。

因此，所有的一切都来自于“你知道”，拓宽“知”的领域是成功的第一步！

“知道”以后，还要“悟到”。悟到，才会改变。而改变的过程正是这样一个“从‘知道’到‘悟到’到‘做到’最后‘得到’”的过程。梁凯恩曾经也是穷人，但他的人生改变了吗？不是改变而是持续不断地在改变！因为他“知”的领域在不断拓展。知道了而且悟到了，悟到了所以改变了，改变了所以得到了！

一个人为什么从穷变成富？改变。一个人从胖到瘦也是改变。穷的人因为受够了所以变富有。胖的人爬楼梯爬得很累，受够了，所以变瘦。一对夫妻为什么离婚？因为受够了。世界上所有的改变就来自于四个字——“我受够了”。

但是你首先要确认，你在哪些方面觉得“受够了”，然后再去改变。因为如果你方向错了，方法再好也没有用。任何事情能否成功，“why”占有 80%，“how”只占 20%。也就是说你的“动机”比“方法”更重要。

梁凯恩为什么要环游世界，为什么会成为“亚洲超级演说家”？为什么会成为亿万富翁？是因为他“受够了”！他曾经为自己列出了一份“受够了”的清单：

插曲：梁凯恩“受够了”的清单

我受够了我的贫穷，一个月连 4 万台币都赚不到；

我受够了我没有学历，连一份像样的工作都找不到；

我受够了只能骑摩托车送货、天天冒着生命的危险，下雨天全身上下都是泥沙；

我受够了蹲在路边摆地摊，有时整晚连一条领带也卖不出去，还要天天被警察追的日子；

我受够了跟一群不想赚钱，不想改变未来的人一起工作；

我受够了高中读了那么久都毕不了业；

我受够了我的平凡、平庸，一点都不精彩；

我受够了只为赚一点点钱而去做那么“伟大”的工作：不是冒着生命危险去送货，就是每天给警察追，不然就是天天洗厕所、倒垃圾；

我受够了因为我不赚钱，而让最爱的人离开了我，而我根本无法留下她，我受够了心碎、心痛、整日流泪的生活；

我受够了当一个没有用的人的感觉；

我受够了搞不清自己到底为什么而活的麻木困惑；

我受够了一次又一次地被人拒绝，被人嘲笑和看不起；我痛

恨被人拒绝，更痛恨被别人嘲笑；

我受够了别人说我一事无成，整天只会幻想和做白日梦；

我受够了持续不断的负债，信用卡债好像永远也还不完；我受够了没有足够的钱投资，好像永远是钱的奴隶；

我受够了不负责任的老板，我那么全心全意地为老板卖命，可他却不好好经营，把我 6 年所花的心血一夜之间全部化为灰烬；

我受够了别人说从事教育培训行业根本就赚不到钱，不但不报名课程，还叫我当他的下属；

我受够了到书店看到那么多人成功，翻开商业杂志看到有那么多人白手起家成功致富，而我却一事无成！

我受够了 May 的那句话——“10 年后，你一无所有”！

不！我受够了！

我要改变！

这份“受够了”的清单，给了梁凯恩很强烈的成功动机，所以他的人生改变了！

为什么大部分的人长期没什么改变，停滞不前？因为他们还没有“受够”。所以，要想成功，先列一份“受够了”的清单，然后你的人生才有可能像魔术般改变！

三、梁凯恩的 Magic 人生

因为受够了，所以要改变；因为知道了，所以懂得为什么要改变（Why）以及如何改变(How)。梁凯恩的一生本身就像是一个神奇的魔术——

原本他是一个自杀过两次的忧郁症患者，奇迹般成了坐直升机面对上万人演讲，被现场翻译成 7 种语言的亚洲首席超级演说家；

原本他是一个专洗麦当劳厕所的服务员，奇迹般成了拥有广播节目及电视节目，并开设 9 家公司的负责人，立志超越巴菲特及竞标巴菲特午餐，决心要挂牌上市的 CEO；

原本他是一个住在蟑螂、老鼠爬来爬去的 15 平方米房子里的人，奇迹般成了住在黄浦江边的第一豪宅“财富海景”，并开课帮助企业挂牌上市的老师；

原本他是一个高中换了 5 所学校、读了 9 年还没有毕业的人，
奇迹般成了海峡两岸作品销售突破百万的畅销书作家；
原本他是一个害怕并拒绝销售的人，奇迹般成了年营业额破亿的销售
冠军，并成为正在培养 100 位月入 15 万的超级业务员的主帅；

原本他是一个骑摩托车的送货员，奇迹般成了拥有“宝马、
保时捷、奔驰”三辆名车的车主；

原本他是一个被女友瞧不起并抛弃的伤心人，奇迹般变成要
亲自拍摄由自己故事改编的连续剧，并准备邀请范冰冰演女朋友的男
主角；

原本他是一个没有人生目标，自暴自弃，不知道自己天才的
人，奇迹般成了全中国唯一教别人写下 101 个目标，举办超过 13 位如
乔·吉拉德、亚伯拉罕·安东尼·罗宾、罗伯特·清崎、马克·汉森、罗
杰·道森等世界顶尖大师的训练，并即将邀请唐纳川普和杰克·威尔奇
来华演讲的顶尖培训公司总经理；

原本他是一个不会赚钱、不会存钱、不懂投资理财的人，奇
迹般成了在台北、香港及香港开设投资公司，并出书要超越巴菲特
的人；奇迹般成了连续三个每年打破两次亚洲及世界纪录的亚洲超越极
限公司创办人；

原本他是一个没有自信，没有背景，没有资源，没有人看好，没有任何条件可以成功的人，原本是一个因为公司倒闭，遭到众叛亲离、不懂领导的家伙，奇迹般成了拥有“中国第一潜能激发大师”许伯恺、“亚洲行销之神”陈霆远、“CEO 制造机”洪豪泽、“超越巴菲特的天才投资家”周皇仁、“开疆辟土战将”林佳烨等顶尖人才的天才团队领导人！

魔法第二步：会救命的目标

一. 千古难题：人为什么而活？

人类的文化历史有多长，“人为什么而活”这个问题就困扰了人类多久。低级动物不会想“动物为什么而活”这种问题，因为活着就是活着，没什么好想的，它们也不能想，它们的脑海里没有“文化”这个词。因此，人类应该为自己会去思考这个问题而骄傲，因为我们是高等动物，我们有思想。

但是，同样是思考这个问题，结果却不一样。有的人想着想着想不通，就自杀了；也有的人，想着想着就做出了伟大的事业。梁凯恩也曾经是前一种，有着多次自杀的经历。那么，是什么让他走出了这个千古大困惑呢？

插曲：凯恩人生故事——自杀我的故事从 16 岁开始。

16 岁的时候我想了两个问题，第一个是为什么我的父母没有经过我的同意就把我生下来？第二个我想，我到这个世界，到底是来做什么的？我从小跟别的小孩不一样的地方，就是我太爱思考了。可是关于这样的问题，我百思不得其解。后来我就钻入牛角尖得了忧郁症。

那时我跟爸爸关系非常不好，他当时并不知道我得了忧郁症，只是恨我太不听话。

当我病情严重时，吃、喝、拉、撒、睡都在房间里，不断地用音乐和香烟来麻痹自己。大部分时间，我的大脑无法思考，就像是电视无法收信号时的雪花画面，发出难以忍受的沙沙声，所以必须用音乐来填补。我对音乐有独特的感受力。我常常用音乐来安慰自己，但那时我基本上听的都是些悲伤且颓废的音乐，因为它与我当时的心情很合拍，能产生强烈的共鸣。我记得，在我失恋那段时间里，我就会一遍一遍地听当时最流行的王杰的歌，那一句句的歌词就像是我沧桑的泪水串联而成。

“天上飞过是谁的心？海上漂流的是谁的遭遇？受伤的心不想言语，过去未来都像一场梦境……”

“我即将闭上我的眼睛，此刻我感觉好像是上帝在哭泣……”

有时候听到美妙的音乐，我甚至会想：“让我就死在这种音乐里吧！一切都解脱了！”

有时，我也会自己写歌，但我写歌的灵感主要来自凌晨，写完后用钢琴演奏，但这样常常让父亲气得大叫：

“现在是凌晨，你在搞什么？”

我记得有一天晚上，我在房间里面一边抽烟一边听随身听，父亲闻到烟味很难受，就来敲门，他问：

“你为什么这么晚了不睡觉？”

我说：“听音乐。”

他说：“这么晚了，还听什么音乐！赶紧睡觉！”

他说着，就抢过我的随身听，用力往地上摔。我很伤心很生气。因为当时我没有朋友，随身听是我唯一可以跟别人沟通的方式。郁积在心底的强烈不满和叛逆让我失去了理智，我冲动地向爸爸大声吼叫：

“爸，你为什么这么讨厌我？！你既然这么讨厌我，为什么要把我生下来？！你要为你的决定负责！我并不想来到这个世界，是你把我带到这个世界的，你告诉我，你生我下来干吗？！”

我爸爸是牧师，他没有告诉我说“你生下来当然有一个目标”。他觉得我这样做是天大的罪，对不起赐给我生命的上帝。于是气得血冲到脸上，浑身发抖，他抓起旁边的椅子往我身上砸，咬牙切齿地对我说：

“你这个畜生！！”

我那段时间每天做 5000 个俯卧撑，练得浑身都是肌肉，手臂很结实，粗壮有力。我顺手接住了他砸过来的椅子。但他是父亲，我是他儿子，我再生气，也不能将椅子向他扔回去啊！我只是将他轻

轻一推，把他推出了房门，然后，“啪”的一声把房门关紧反锁了。然后，我就在房间里气得发抖。

爸爸继续喊：

“你这个畜生！有种，你就给我滚出去！”

我当时站着的地方，前面刚好有一面镜子，我看着镜中的自己自言自语地说：

“我是畜生吗？不是，我是人类；我有种吗？当然有。不然外面是谁？那我要滚出去吗？我要滚去哪里？滚出去要有钱，我没有钱我能去哪里？我哪儿也不能去，我只能如困兽一样，呆在这间 10 平方米的屋子里。”

后来没有多久，我听到他走进了厨房，接着就听到房门底下有嘶嘶的喷气声，并且闻到一股特别的味道。原来他跑到厨房，拿蟑螂药喷到我屋子里，并继续骂着：“畜生！我就不信你不出来！有种你就给我滚出来！”

现在回想起来，我那时大概真是把父亲给气坏了，他当时大概也没弄明白，他这样做的目的是什么？是要把我毒死在房间里，还是赶出去？或者他觉得我和蟑螂一样讨厌？我赶紧把窗户打开，坐到窗台上发呆。继续想着“他为什么要把我生出来”的疑难问题。

两天后，当我走出房门时，竟然发现门上贴着一张纸，纸上写着“内有恶鬼”4个大字！当时我看了心里说不出的滋味。父亲是虔诚的基督徒。在他的字典里，没有“忧郁症”这个词，他只认为我是被邪灵恶鬼缠了身。因此，他还经常找来教会里的兄弟姊妹帮我祷告，为我驱邪！而这一切，只会令我倍加反感叛逆，病情也越来越重。

这次之后，我和父亲的关系更僵了！我记得基本上我们俩不讲话，偶尔一吵架他就要打电话报警，叫警察来。他跟我的沟通方式就是，他有什么事就用公文的格式写一个公告贴在我门口，比如“从今日起收本月租金，每月多少钱，哪天交，什么时间上教会”等等，后来还有“再不付租，就请滚出去”的句子。落款时，还会在他的名字前加上两个字“户长”！而我则通过母亲传达我的回复。

我和父亲形同陌路的关系维持了好几年。而我的忧郁症也时好时坏。我觉得对我来说，人生毫无意义。一个心理医生告诉我：“你是戴着灰色的墨镜在看这个世界，所以你看到的世界都是灰色的。”

我的世界真的是一片灰暗。那时，我写过一首诗，足以表明我当时灰色的内心思想：

人生就是一连串的等待，上班的人，在等下班；

上课的学生，在等吃饭，等放学；

有人在等公交车，等年终奖金；

父母在等小孩长大，妻子在等有外遇的丈夫回家。

人生就是等待、等待、无止无尽毫无希望的等待。

人的一生究竟在等待什么呢？

对于这个问题，我想到了一个唯一的答案，那就是——等死！

我想，人生这么没有意义，与其等死，不如自己主宰自己的生死。于是，我决定自杀！

我想过很多自杀方法。第一个想到上吊，我没有上吊因为我发现吊过后眼睛突出来，舌头伸出来，很难看。然后我想吃安眠药。我当时患忧郁症的时候，身边的朋友也都是消极负面的，所谓物以类聚，人以群分。只有跟我一样消极的人，我才觉得有共同语言。所以当时我有一个非常要好的朋友，也是个忧郁症患者，我们两个关系真的蛮好的，好到我经常住在他家里。有一天他自杀了！他怎么自杀的？

吃安眠药！

后来我割过一次腕，可能割得不够深，血流的很慢，被母亲看见，包扎了一下，几天就好了。再后来，我觉得跳楼蛮好的。可是真要跳下去，那可是要有勇气的！因为很多人没有死成是没有勇气去跳楼，真跳下去，一定死得成。我选择我家对面最高的一幢楼——18楼。我站在楼顶往下看。

我站在楼顶整整一个下午，听风在耳边呼呼地吹，看街上形形色色的人，来来往往。

我看到路上有两个人在说着话。我很好奇他们在说什么？为什么他们都好像很开心很有奔头的样子，而我却想不出人生有何意义呢？当时我真的很好奇到底别人的大脑里面装的是什么，他们在想什么，他们跟我有什么不同？那段时间我基本上与外界断绝了沟通，我突然好想了解别人。于是，我没有跳下去，如果我跳下去，我就永远也不会知道别人的内心世界了。

我觉得电影是最快速让我们了解别人思想的方式。因为电影虽然只有一个半小时到两个小时，却能看完一个故事或者一个人的一生。

我对人生和世界有着太多的疑问，没有人能够告诉我，自己又找不到答案。于是，我想从别人的故事，别人的所作所为中去找答

案。但我那么孤僻，又不可能正常与人交往做朋友。就在那个想跳楼的下午，看到街上那络绎不绝的人流，看到三三两两的人一边走路一边说着话，因为是俯视，所以看起来就像是电影里的特写镜头，却又只能看，什么也听不见。这让我突然产生了强烈的想看电影的欲望。如果想要了解别人的思想，别人对人生对世界的看法，看电影实在是最经济实惠的好方法。

就是这样一个在别人看似荒唐的理由，让我与死神擦身而过。我决定先看完暑假的电影，再去寻死。

等我看完了暑假电影以后，有一种满足感又有很强的失落感。觉得还是没有找到我想要的答案。于是，我又想还是等看完教师的电影再说吧。因为教师节是孔子诞辰日，孔子是那么伟大的思想家，那天的电影一定也很深刻。可等教师节电影看过了，还是觉得心里空空的。我又等着圣诞节电影。也许在耶稣诞辰日的电影能给我一些感悟吧？于是，我又等到了圣诞节。就这样，从夏天等到了秋天，从秋天等到了冬天，最后，等到了奥斯卡。

然后，真的有一部电影影响了我的一生！那部电影叫《闻香识女人》！

电影演绎的是这样一个故事：

一个退役中校，在二次大战中立下赫赫战功，还曾救过美国

总统。但他有一个“致命伤”，就是说话太直率，常常得罪长官。

同僚都升为将军，他却一直没有得到升迁的机会。有一天晚上心情不好，借酒消愁，喝多了。第二天早上还没有完全的清醒，就教学生投手榴弹，手榴弹意外引爆，双眼被炸瞎了。他是个非常自负的人，退役回到家中，脾气变得更加暴躁，弄得家人都无法跟他相处，他更加孤独，每天就跟猫咪讲话，烦躁时就训斥猫咪。终于有一天，他对生活绝望了，决定自杀。

他决定要用左轮手枪解决自己的生命，但是在自杀前，他要先把退休金花完，去做几件他一直想做却没有去做的事，然后用左轮手枪结束自己的一生。

他在死前，为自己安排了 6 件事去完成：

- 1.他要去住全美最好的华尔道夫饭店；
- 2.他要去纽约最好的餐厅用餐；
- 3.还要做一套非常帅气的三件套西装；
- 4.他还要跟一位漂亮性感的女人做爱；
- 5.还有，他觉得一个男人没有开过法拉利就不是一个真正的男人，就是瞎了也还要开一次法拉利在纽约街上横冲直撞；

6.最后，因为他跟哥哥在 6 年前吵了一架，之后就没说过话。
他要找哥哥把 6 年前没有吵完的架吵完。

这部电影，让这位退役中校的扮演者艾尔帕西诺荣获了奥斯卡金像奖最佳男主角。而影片也同样深深地感动了我。

整整一个星期，我都沉浸在那种感动里。我不断地问自己：
“他至少尝过那些幸福的味道，而我呢？难道我就要这样死去？我就要抱着遗憾离开人世？一辈子没有快乐、没有幸福，连半个梦想都没有完成？他在死前，会为自己设定目标，那我呢？”

通过这部电影，我最大的收获就是：人一定要有目标，哪怕你即将结束自己的生命。

于是，我开始列目标，我利用两个星期的时间思考，到底我在结束自己生命之前，要做完哪 6 件事情？目标，挽救了一个一心寻死的忧郁青年。我当时的 6 个目标是：

1.找到一个爱我和我爱的女人；

2.写一首歌来感动 10 亿人；

3.买一辆高级的 JAGUAR 加长型轿车；

4.环游世界，至少去 25 个国家；

5.要成为舞台上的超级巨星；

6.成为拥有亿万美金的富翁。

今天，我之所以还活着，还能站在讲台上跟大家演讲，还能出书，就是因为这 6 个目标，我还只完成了 4 个，有 2 个还没有完成。

其实，当我把焦点都聚集到目标上来时，我根本不会再有时间去思考死亡的问题，人生从此有了方向，有了奔头。

二、目标来了，绝望走了！

自杀前设定的那 6 个目标彻底改变了梁凯恩的人生。这是一件非常神奇的事情。

从那以后，自杀的念头，便不知不觉地从他的脑海里消失了，他每天思考的都是关于如何达成那 6 个目标的问题。

为了目标，他不再把自己关在屋子里。他去找工作，去听演讲，

去与人交流。又因为他去做了这些事，他的“知道”的领域拓宽了，人生就有了更多的追求和希望。原来的那份忧郁和绝望也就渐渐地消散了。

其实，忧郁是一沟封闭的死水，越封闭越浑浊污臭。一旦打开了堤口，让清新的活水流进来，就变成了涓涓流淌的小溪，从此有了奔流的方向。

正如那条沟不是装着死水便是流着活水一样，我们的大脑不是装着积极的思想就是装着消极的情绪。如果我们没有一个快乐的计划，痛苦绝望就会乘虚而入。因此，要想去除内心的绝望和恐惧，最有效办法就是用积极的思想去替换它们。

这正是博恩·崔西所说的“替换定律”，即你必须用一种想法替代另一种想法，用积极的替代消极的，用渴望的替代恐惧的。当你专注于你所期待的事上，你的恐惧和绝望就消失了！

一部电影，让梁凯恩成为“替换定律”的受益者。他用目标替换了绝望；用“完成目标的行动”替换了“自杀的行动”。当他完成了这个替换之后，有关积极的信息接二连三地来到他的身边，冲击着他的脑波，让他的积极行动不断加强再加强，就像一个连锁反应。

因为勇敢地走出去，他听到安利公司几次效果非常好的演讲；因为听演讲，他认识了安利第一位皇冠大使陈婉芬；因为陈婉芬，他

知道了“一个贫穷家庭的孩子也可以变成年收入千万元的成功人士”；又因为认识陈婉芬，他见到了安利日本公司的传奇人物、安利第一位双皇冠大使、月收入上亿日元的中岛熏！

10 年后的今天，他依然清晰地记得当时见到中岛熏时的情景：

插曲：凯恩人生故事——偶像

那天，他在朋友的带领下，参加了陈婉芬的生日宴。

一个人的生日，竟然可以让 2000 多人来参加，齐声向她道贺。身边穿梭而过的人，个个都衣着华丽，气宇不凡。凯恩内心按捺不住艳羡之情。

突然之间，会场的灯光都熄了，入口处的大门开启，射进一道强光，一个身着艳丽西服的男子，一瘸一拐地走进会场。全场掌声雷动，几乎都要为这个人而疯狂。凯恩看着他走上舞台，所有人的目光都跟着他移动。主持人介绍，他就是中岛熏！仅用了 5 年时间就获得了安利公司最高地位“皇冠大使直系直销商”的传奇人物！那一天，他从日本带了 60 个钻石级的直销领导人前来祝寿。

中岛熏在台上侃侃而谈，台下的掌声和欢呼声一阵高过一阵。

那一个小时的演讲，在梁凯恩的内心掀起一个个巨浪：

他觉得中岛熏和自己有许多相似之处：一样的身高、一样的貌不惊人、一样是双鱼座、一样只有高中学历、一样喜欢音乐创作、一样爱好乐器……

“如此相似的条件，他可以取得今日的成就，那么我呢？”

梁凯恩在心里频发感慨：

如果也有同样的事业环境，

如果也能拜同样的老师，

如果能用同样的方法，

如果能用同样的斗志和行动力和一个同样渴望成功的态度，

如果……

凯恩甚至产生一种幻觉，仿佛那个正站在舞台上光芒四射的演讲者，就是自己！

三. 重装“大脑软件”

一个人的命运有时掌握在你身边朋友的手中。梁凯恩以前的朋友都是诸如忧郁症患者、骑摩托车的送货员之类的，因此，他也会得忧郁症，会做骑摩托车送货的工作。自从他走进安利，接触到的是一群积极进取的朋友，尤其在他认识陈婉芬、中岛熏之后，他的命运也就悄然改变了。

因为有周围朋友的影响，他开始爱学习，甚至会舍得花几万台币去听一场 3 天的培训。在这些培训中，他认识了当时台湾知名度很高的一批年轻有为的讲师。他们又给到他许多见识和梦想，他的格局在一点点地放大，一切都在不知不觉中变了！从前那个戴灰色眼镜看世界的忧郁少年不见了，转而代之的是一个自信、积极、活跃、有理想、谈吐不凡的青年才俊！

在梁凯恩 22 岁开始，他做了两件同龄人不会做的事情。

第一件是，他开始大量向世界第一名学习。为什么呢？首先是因为那次培训课堂上，那位老师对他的“经典一问”：你既然那么有企图心，为什么不是世界第一名呢？其次是因为他觉得自己高中读了 9 年，实在读得太久了。他一定要学到全世界被证明最有效的方法。谁是全世界最厉害的人？世界有多少个第一名？

世界第一营销大师是杰·亚伯拉罕，

世界第一 CEO 是杰克·威尔逊，

世界第一篮球选手是迈克·乔丹，

世界第一房产大亨是唐纳·川普，

世界第一咖啡连锁店是星巴克，

世界第一导演是斯皮尔伯格，

世界第一富豪叫做比尔·盖茨，

还有全世界最会炒股的是沃伦·巴菲特，

全世界最会卖电脑的是迈克·戴尔，

.....

太多了！还有啤酒的第一名、家具的第一名，有这么多
的第一名，因此，他要向世界第一名学习！

他说到做到，从 22 岁起，11 年内他每年至少上一次世界第

一名的课程。10年里自我进修的金额高达2000万元台币！今年，他又正在筹划邀请世界第一名的股神沃伦·巴菲特和世界第一房产商唐纳·川普来中国演讲，不仅自己学习，还要创造条件让更多的人一起来学习。

有人问梁凯恩，耗费这样的巨资在学习上，值吗？凯恩毫不犹豫地说：“当然值得，不然怎么会有今天的我？如果没有这些课程，我的人生怎么会有如此不可思议的改变？我得到了我想要得到的东西。其实这些东西也是很多人所想要的东西，关键是你愿不愿意去付出。”

“如果把我过去所有上过世界大师训练的信息和感动都拿掉，就等于把我所有的本事拿掉。那我等于从来没有渴望改变人生的决心，没有销售成功的能力，没有领导力，也根本不会公众演说……那今天我能做什么呢？可能还继续在送货吧？或者还在继续患忧郁症？”

第二件事，他认识大量月入千万的人。他的女朋友因为他不会赚钱而离开了他，所以，他要了解到底是谁能够一个月创造一千万以上的财富？到底这些人的大脑里面想着什么，装着什么？他开始有计划地认识他们，短短几年，他就结识了72个月入千万的人，都是亿万富翁。从他们身上，他学到了很多東西。最关键的是，他进入了一个圈子，一个成功者的圈子，一个亿万富翁的圈子。

目标改变了他内心对待人生的态度；学习改变了他头脑中的

“软体”——知识结构；而社交圈子又改变了他生活的环境。就这样，梁凯恩离成功越来越近了！

四、目标的三个条件

一部电影，挽救了梁凯恩的生命；设定目标，扭转了梁凯恩的人生。

他每年都要写两次目标。通过学习和实践，他总结了一些关于写目标的技巧和心得。

首先，写目标要有三个基本条件：

第一个条件，每一个目标都要符合这四个字：“热血沸腾”。

什么叫做热血沸腾？比如有人设定一个目标是：今年要买三双拖鞋和三双袜子，这样的目标会热血沸腾吗？肯定不会。再有人设定目标：今年我要每个月请老婆吃一次麦当劳，这样的人，除非他真的穷到没饭吃，否则不可能热血沸腾。再看看梁凯恩的目标：我要买三台飞机，第一台飞机写“magic your life”，第二台写上“亚洲购并天王”，第三台写上“超越巴菲特”！哇，好兴奋，汗都要出来了，这才叫做“热血沸腾的目标”！

目标的第二个条件：要有可计算的规模。你的目标是有规模的吗？比如说，有人目标是我要好好孝顺父母。这个有没有规模？没有。因为没有办法计算。怎样才算“好好孝顺父母”？没有标准。没有标准就没有足够的动力，很容易自己给自己找借口。如果把这个目标分解改成：要每天陪父母吃一顿饭，每个月给父母 3000 元零花钱，每个季度带父母去国内旅游一次（最好把去的城市，乘哪种交通工具去等都写上），每年带父母去海外旅游一次……当你把这些都一一列出来，这个目标就有了明确的可计算的规模和期限。

再比如：有人列目标“我要写书”，这个目标列了等于没列。写书，写什么书？写几本？是出版还是自娱自乐，将来压箱底？什么时候写完？什么都没标明，这算什么目标？好，现在改一下：“我要在 X 年 X 月 X 日之前出一本书，卖 5 万册。”这样就算是合格的目标了，期限、数量，都有了，可以计算。

顺便提一下，梁凯恩有一个心得：每一个人都要出书，至少出一本书。为什么？因为他说：“书是最好的业务员，没有出书你就是一个秘密，不想成为秘密的你就要出书！什么叫做秘密？就是没有人认识你，就像你不存在过。所以每个人都要出一本书，不管是卖小笼包的还是摆地摊的，哪怕你是乞丐也要为丐帮写一本书。因为出书才能宣传，你不出书就没有人认识你。没有人认识你，你的业务怎么做得开？”

写目标的第三个条件：要有期限。

你的目标要在哪年哪月哪日完成，一定要写清楚。否则，就可能永远也没有完成的那一天，因为你没有写。一个没有期限的目标就等于是幻想。比如有人说：总有一天我要成功。这算是目标吗？总有一天，是哪一天？是一个月的第 45 天？是 100 年以后的哪一天？没有期限的目标等于白写。有期限才有压力，有压力才能激发潜能，没有压力怎么激发潜能？

有人说，不能写期限，因为万一到了时间没有做到，怎么办？尽量做到，万一没做到还可以顺延啊，再给个期限，总比没有期限好。当然，设定期限时也要慎重考虑评估，最好争取一次完成。如果你设定一个根本就不能完成的期限，心想反正完不成再延后就行了，延后了又不能完成，再延后……这样，就同没有期限一个样。

安东尼·罗宾讲过：“没有不合理的目标，只有不合理的期限。”

五、为什么要 101 个目标？

有两个曾经非常成功人士的故事带给了梁凯恩深思：第一个是阿姆斯特朗——人类第一个登上月球的人。他的人生只有一个目标

那就是登上月球，很棒的目标，后来他真的达到目标了，很了不起！可是，5年后他就变成了忧郁症患者。因为人生唯一的目标达成以后，就失去新的方向了！

第二个人是海明威。海明威有一个目标就是成为诺贝尔文学奖得主，为此，他写出了著名的小说《老人与海》。可是，他在拿到诺贝尔奖的第二年就自杀身亡了！

梁凯恩在思索着一个问题：为什么这些人曾经获得了那么大的成功，之后的人生却一落千丈呢？因为人生有两大悲哀：第一叫做目标没有达成，第二叫做目标达成了。为什么目标达成了也悲哀？因为目标达成后没有新的目标，能量就没有了，方向就迷失了。带着这些疑问和感悟，在世界畅销书作家马克·汉森的课堂上，他欣喜地找到了答案：原来，人生是要设立至少“101个目标”的。因为深有感悟，他成了运用“人生101目标”最为执著彻底的一个。在过去的11年里，他每年都会列两次“人生101目标”，每次修改，他都会有新发现，他的人生都会上一个新的台阶。

那么，人生为什么要写101个目标呢？

首先，因为每一个目标都必须有酝酿期。

鸡蛋要21天才能孵出小鸡，大象要2年才能生出来小象。人类之所以能够繁殖就是精子卵子结合，然后经过十月怀胎，才能产生

新的生命。任何的目标也要有酝酿期，不可能一写出来就马上实现。

麦当娜 16 岁的时候设定目标，“我要让全世界的人都认识我”，所以现在不管你讨厌她还是喜欢她但你都认识她，因为她有这个目标。16 岁立这么大一个目标，几十年后才实现。

美国加州的施瓦辛格 17 岁确立人生 4 大目标：第一个到美国去发展，因为他原是奥地利人。第二个要娶甘乃迪家庭（百亿富豪家族）后代为妻。第三成为电影明星。第四成为政治人物。所以，现在他是美国州长，正在角逐美国总统，作为一个奥地利人，他的目标够大胆的。

每个目标都需要有酝酿期。当你白纸黑字写下来的时候，就有实现的可能。有些是 2 个月内实现的，有些是 2 年实现的，有些可能是 20 年实现的。因此，写目标时要分长期目标、中期目标和短期目标。这样就给目标留下了酝酿期。

第二，不同的目标可以带给你不同的 **power**（力量或能量）。

你要想完成一个很棒的目标，就要有很棒的能量。有一句话说：“唯有不可思议的目标，才能创造不可思议的结果。”如果你现在暂时没有不可思议的结果，那是因为你还没有设立不可思议的目标。比如说梁凯恩现在就有个不可思议的目标，即成为第一个到太空演讲的华人！电影《闻香识女人》中说：一个男人没有开过法拉利不是真正的男人，而梁凯恩觉得一个演说家没有拍摄飞机就不能成为超级演说家。有人说这太夸张了，有几个人有拍摄飞机啊？！但是事实上

已经有很多人，未来有拍摄飞机的人会越来越多。

你思考的角度不同，拥有的能量就不同。定好目标后，人们往往会朝两个方向去思考：有的人思考这个目标有多少人做到了，这样他的眼光就会专注到已经做到的人身上，去了解这些人做到的方法，于是，就越来越有信心，越来越有能量。另一些人思考的是这个目标有多少人做不到，那他的眼光就会专注在做不到的人身上，看到的都是失败的案例，于是，便越来越没信心，能量越来越小。

不同的目标带来不同的能量。如果目标太单一，没有长、中、短期的层次，那么就会印证那句话：人生有两大悲哀，第一是目标没有达成，第二是目标达成了。目标一旦达成又没有新的目标，那么能量就消失了。梁凯恩的目标最远的设定到哪年？2063年。也就是说，在这之前，他都会有方向，有能量。

第三，如果你没有一个快乐的计划，那么痛苦便会乘虚而入。

这就是替换定律，因为你只能有一种情绪，要么快乐要么痛苦。所以请想一想，你要不要有一个快乐的计划，还有多久的快乐计划呢？如果你要快乐三年那你就制定三年的快乐计划，结果这三年你快不快乐？快乐。但是第四年开始不快乐了，因为你没有第四年、第五年计划，所以要快乐五年就制定五年的快乐计划，要快乐十年就定十年的快乐计划，你的计划一旦停止，痛苦就乘虚而入。

快乐的计划必须在哪些方面？

一个不健康的人会不会快乐？不会快乐。所以你一定要有一个健康的计划。

第二个，没有钱会不会快乐？不会快乐。所以一定要有财富的计划。《富爸爸穷爸爸》书中说，这个世界上关于钱只有两个问题：第一个是“钱太少”，第二个是“钱太多了”。这两个都是问题，你喜欢哪一个？因此，要有一个快乐的财务计划。钱不用太多，够花就行了。什么叫够花？就是你想做的事都有钱做。比如梁凯恩设定目标“想买飞机，买游艇，买豪宅送给许伯恺老师，还要拍电影”，那么他就要做好能做这些事的财务计划。你有没有把想做的事情需要多少钱写下来？如果不知道要花多少钱，就不知道赚多少钱。不知道花多少钱又赚不到你花的钱那就要负债，就没有办法实现财务自由。没有财务自由，就不会真正快乐。因此，目标中要有财务目标。

第三个，请问每天在家里，未来十年二十年哪里都不去，快乐吗？不快乐。所以还要有一个旅游的目标。在旅游目标中，还要计划跟谁一起去。因为只有跟你喜欢的人一起去旅游才会快乐。

第四个，还要有什么计划？请问一下你漫长人生会不会有突如其来的危机发生？会。当我们人生发生危机的时候需不需要朋友的帮助？突然之间要打官司需不需要律师；突然间生病是不是需要很棒的医生；要出书时要不要找很优秀的作家？所以必须建立很好的人脉。

“不要等到口渴再挖井”，你平常要把井挖好，顶尖的人脉就是你的井。因此，顶尖人脉的目标也要建立。

接下来，还要建立学习的计划：比如要学演讲，要学行销，要学领导力，要学谈判，要学投资等等。如果你真的有企图心，你还要持续地向世界第一名学习。因为教练的级别决定选手的表现，你的教练越厉害你才会越厉害。所以，学习的目标不能少。

还有家庭的目标。一个人的快乐指数与家庭情感幸福指数成正比。因此，你的目标里一定要有家庭计划。

一个人除了家庭，除了爱人，还要有伙伴。为什么目标里还要写伙伴篇呢？因为你的成功来自于你身边的这一群人，你身边的人越成功你就会越成功。你身边的人越差你就会被拖累。所以希望身边的人越好还是越差？越好。他们越好你才会越好。因此，我们设定帮助伙伴的目标。在梁凯恩的目标里有一半是帮助身边人的目标。比如帮助他妹妹如何，帮助许伯恺老师如何，帮助陈霆远如何……因为只有这样才能给你源源不绝的能量，帮助别人也能产生能量。

还有什么？社会贡献方面的目标。马斯洛的需求理论告诉我们：人最高境界的需求是自我实现的需求。自我实现其实也就是社会价值的实现。

世界上所有伟大的企业家一开始都有制定贡献的目标，比如，

比尔·盖茨就设定目标要帮助每个地球上的人都有一台电脑。你也要知道你能为社会贡献什么？当你有钱多到花不完时愿不愿意帮助别人？愿不愿意帮助智障人？愿不愿意帮助失学儿童？愿不愿意帮助监狱里改过自新的人？愿不愿意帮助贫困山区的人？如果你一开始就决定帮助这些人，你的力量比只有帮助自己要大得多！正如你帮助一万个人财务自由比自己买一台奔驰的力量要大得多一样。

你不是正在计划成功，就是正在计划失败；如果你没有一个快乐的计划，那么痛苦就会乘虚而入。而一个快乐的计划是多元的、平衡的、全面的，而不是片面的、单一的。一个快乐的计划至少包括：健康、财务、家庭、旅游、顶尖人脉、学习、伙伴、社会贡献等 8 个方面，而每个方面又有长、中、短期目标，因此，目标要精细，至少要有 101 个目标。

最后，丰富是大自然的法则，目标也应该遵循这个法则，丰富起来。上帝创造这个世界时，是不是天上只创造一只鸟？海底只要一种鱼？花园里只有一种花？不是。天上的鸟是数以万计的，海里的鱼也是数以万计的，花园里的花更是五彩缤纷的。

因此，目标也要丰富，要有 101 个目标。

六、放大格局写目标

世界第一名的催眠大师马修·史维说过：你的格局一旦被放大之后，再也回不到你原来的大小。

如果我们的格局，是一个杯子的大小，那么最多就只能装一个杯子的水。换句话说，如果我们能把心中的这个杯子变成一只桶的话，可以装的水就变多了。如果再把桶变成浴缸，变成游泳池……当格局越来越大的时候，我们装进去的东西就越来越多。

因此，在列目标之前，还有一个重要的工作要做，那就是：放大你的格局。世界畅销书作者马克·汉森说过，唯有不可思议的目标才能产生不可思议的结果。

马克·汉森还说过：小心写下你的目标，因为它一不小心马上就可能实现。目标一定要写下来，因为写下来的目标就会产生神奇的力量。

有一次，在安东尼·罗宾的课堂上，他要求学员写下目标，且不要有任何的限制。有一个年轻人非常的贫穷，但是他非常喜欢海洋，他写了一个目标是：我一定要拥有一艘属于自己的游艇。写完了之后他自己都觉得很好笑，这个目标怎么实现呢？就是一辈子也实现不了啊。他一回去就跟女朋友讲这件事，女朋友也取笑他说：如果你有游艇要带

我到海上开一开。一个礼拜之后，他突然之间蹦出来一个亲戚，那个亲戚非常富有，快要死了，临终前说要送给他一艘游艇！不要以为这是讲童话，这是真人真事。

还有一次在马克·汉森的课堂上，让大家写目标，不要有任何束缚，包括道德观念都可不考虑。有一个人列的目标是要跟三个裸女同床。结果在一个礼拜后，他交一个女朋友，很快感情达到最高境界，那天晚上到女朋友的家里，想要发生的都发生了，非常愉快。半夜，女朋友把她的两个女儿（一个三岁，一个五岁）都抱了过来，真的三个裸女都在一张床上了。所以小心写下你的目标，因为它可能马上就会实现，记得要写年龄哦，不然三岁五岁都跑出来了。

世界股神巴菲特说：全世界最厉害的力量叫做想象力，但最恐怖的力量叫做复利，复利可以让你的钱越变越大，大到你无法想象的地步。假设要完成伟大的目标，往往需要投注的金钱力量也就很大。所以很多人之所以不敢设定非常巨大的目标是因为自己没有钱。当你知道“复利”的力量你就不用担心了。

《富爸爸穷爸爸》的作者罗伯特·清崎说：小计划没有使人热血沸腾的力量。如果设定一个目标是买一辆脚踏车，会不会很兴奋？不会。小计划小目标不会让人有热血沸腾的力量，没有热血沸腾就没有渴望，就没有冲劲，就谈不上达不成。

罗伯特·清崎又说：关于未来的一切都是谎言，但最重要的是

“谎言会成真”。什么意思呢？你现在说“我未来成为亿万富翁，未来买自己的豪宅，有自己的私人飞机”。你未来买了吗？现在不是没有买吗？所以对于未来所说的所有一切都是谎言。但是很重要的一点是：这些谎言有可能会变成真的！所以当你设定一个大目标时，就算别人说你骗人，说你做不到，你也不用担心，因为关于未来的一切本来就都是谎言，他说你做不到那也是谎言。因为，未来还没有发生，他怎么知道你做不到？

世界首富比尔·盖茨的管理学教练、美国著名成功学、潜能激发大师博恩·崔西说：“你渴望的程度是你能力唯一真正的限制。”打个比方，对于贫穷人而言，在3天内筹集10万人民币有没有难度？有。但是如果是他的爸爸或者妈妈，或最爱的人生病了，在3天筹不到10万治病，生命就结束了，那他能筹到吗？大部人的回答都是：可以。所以，你的渴望是你能力唯一真正的限制。

博恩·崔西又说：“成功等于目标，其他一切都是这句话的注解。”所谓的成功就是实现你的目标。你有一个目标然后把它实现了，就等于得到一个成功。人生可以有各式各样的成功，在各个领域的成功，可以在事业方面、理财方面、家庭方面、人际关系、个人成长、社会的贡献，等等，有各式各样的目标。当每一个目标设定达成以后等于是一个成功。问题是如果没有设定这些目标，你要达成什么？你有一身本领但是没有目标，是不是什么都不能实现？

台湾首富郭台铭说“格局决定布局，布局决定结局”。也就是

说你的心有多大，你才能做多大的事。毛泽东是因为心里装下了整个中国，整个天下，所以他能做那么伟大的事。没有这么大的心就不会作这么大的准备。所以格局会决定布局，布局才会决定你的结局。从上海南浦大桥往浦东一看，首先进入眼帘的就是两栋楼：一栋叫做金茂君悦，88层；另外一栋就是102层。仿佛别的楼都不存在了。为什么？因为它们太高太突出了。想想看，88层的金茂君悦是从一开始盖的时候就决定盖88层，还是一边盖一边看，最后盖到多少就算多少呢？同样102楼是一开始打地基时就决定盖102层，还是盖到一半才决定的？当然是一开始就决定的！因为地基决定楼的高度，正如“格局大小决定成就大小”一样。据说，在迪拜要盖全世界最高的楼房，那个楼房为什么是全世界最高的？因为钢箍结构设计很特别，先盖150层，一旦出现比它更高的房子就可以立刻加盖，它是从一开始就决定了可以长高，它已经有了可以长高的格局。

亚洲有一个“天后制造机”叫做小室哲哉，他说：“从起跑那一刻起便要透视全局。”他的意思就是，当我们从一开始就能计划50年、60年后会变成什么样的话，我们的人生一定会变得更加不可思议。微软目前已经有300年的计划，麦当劳设定了一个500年的计划。其实比尔·盖茨可以活到300年吗？不会，他明年要退休了，但是他制定了300年的计划。这就是“一开始就透视全局”的例子。很多企业家创办企业的时候，一开始只看5年、10年，有些人却看到未来的30年、50年甚至100年。

日本首富孙正义说：“起初所拥有的只是梦想和毫无根据的自

信而已，但一切就从这里开始。”孙正义当初只有两个员工，大病刚好却豪言要成为世界首富！当他成功的时候记者问他：“你觉得成功最重要的关键是什么”？他只说了这句话：“起初所拥有的只是梦想和毫无根据的自信而已，但一切就从这里开始。”正是他那份毫无根据的自信和格局，让他成了全日本最富有甚至全亚洲最富有的人！

世界房产大亨唐纳·川普，1990年曾负债高达700多亿！他讲过一句话：“想大一点”！川普的父亲也做房地产，他在一个小村庄盖房子，他经营的是那种所谓的中低阶层购买房子的哲学。川普要到纽约发展，父亲说：“你在纽约没有任何的身份和地位，要成功是难上加难。”可是他说：“想大一点！”多年之后，他成为全纽约拥有最多房地产的人，在纽约，没有人不知道川普先生！

安东尼·罗宾还讲过一句话：“大部分的人都高估自己一年做到的事情，但是严重低估自己10年能做的事情。”因此，不要低估自己的能力。任何人在任何领域5年会变成专家，10年变成权威，15年变成世界顶尖。我们看到有些人设定了一个目标，一个月达不成，两个月达不成就放弃了。比如他现在一个月才赚一两万块钱，但是设定目标要一个月赚100万。结果到年底没有赚到100万就放弃了。可是如果他非常认真学习销售，学习公众演说，学习领导和行销，规划5年到8年的学习期，而且持之以恒地去执行，你觉得8年之后有没有可能一个月赚100万？只要把时间拉长就变得容易多了。但是很多人希望一年之间做出很大的成绩来。就算你写本书也至少要花一年的时间。凡事都要有个酝酿期。但是很多人等不及这个酝酿期就已经把

自己给结束了！所以安东尼·罗宾又说：“没有不合理的目标，只有不合理的期限。”

听了上述成功人士的格言，我们知道有一件事实在太重要了，那就是：放大你的格局。格局放得越大，你的人生就越不可思议。

要把格局拉大第一件事要做什么？要开始恢复对所有事情的感觉。什么叫做对所有事情的感觉？其实我们每一天接触太多太多的事物，平均每秒钟大概都会有 5 个念头在脑中产生，每一天就有 6 万个念头在脑中产生。如果把这所有的念头统统仔仔细细逐条分析有没有可能？绝对不可能！所以我们的脑有一个系统，这个系统叫做“神经自动排除系统”。我们每个人的脑都有这个系统。什么意思呢？就是我们不曾做过决定的事情，会被我们的脑自动排除掉。比如说我从来没有决定买一台奔驰轿车，那么在我眼前奔驰开过去脑也不会对这个事情有感觉。从来没有决定买一栋房子，房子在我眼前看到了，但是脑自动排除出去，没有感觉。

这是一个很重要的系统，所以如果我们不能把对一切事物感觉的开关开启，我们的脑就自动把这些东西排除。因为没有感觉的事物是不会让我们产生渴望的。而博恩·崔西说：你的渴望是你的能力唯一真正的限制。所以要让自己有渴望，渴望来自于强烈的感觉。所以感觉必须要有，有了感觉，有了渴望，才有实现的可能。其实，这也就是“知道，悟到”的过程。只有“知道，悟到”才能“做到，得到”。

其次是提升自信。提升自信有两个最简单的方法。第一方法是“我做到就有自信了”。可问题是很多人在做之前都没有自信，从来没有做成什么事，根本不敢相信自己有办法完成。所以第二个，要有足够的资讯量。如果你读过一百个“跟你类似状况的人现在都成功了，变成了亿万富翁”的故事，你的自信心肯定会增强。就像梁凯恩见到中岛熏，觉得他跟自己背景很相近却可以这么成功，于是，自信心就有了。

当你的格局放大，你的感觉产生，你的自信增强，你就可以动手规划你的未来了。

★有目标就不会有绝望。

★你不是正在计划成功，就是正在计划失败。如果没有一个快乐的计划，那么痛苦便为乘虚而入。

★人生有两大悲哀：一是目标没有实现；第二是目标实现后，没有新的目标去接替。

★目标应该是多元的、丰富的、平衡的，而不是单一的、片面的。

★你的格局一旦被放大之后，再也不会回到原来的大小。请

放大你的格局。

★大部分的人都高估自己一年能做到的事情，但是严重低估自己 10 年能做的事情。因此，不要低估自己的能力。任何人在任何领域只要专注 5 年就会变成专家，10 年变成权威，15 年变成世界顶尖。

★请小心写下你的目标，因为一不小心，它就会实现。你的目标一旦白纸黑字写下来，就会产生神奇的能量

魔法第三步：让你梦想成真的

“秘密”

一. 一个惊天的大秘密

“一年以前，我的生活彻底崩溃了，我把自己搞得精疲力竭。我的父亲也突然去世，我的人际关系也一团糟。那时，我还不知道，在这最大的绝望之中，将要来临的是上天最大的礼物。我瞥见一个伟大的秘密，我开始追踪这个秘密的历史渊源。我简直不敢相信，在古代那些知道这个秘密的人，他们都是历史上最伟大最著名的人物：耶稣、林肯、牛顿、福特……

我想把这个秘密分享给我这个世界。我开始搜寻那些现在还在世的和知道这个秘密的人，一个接一个，他们出现在我的面前……而在当代，同样是一群卓越的成功者洞悉这个秘密。哲学家 **Bob Proctor**、作家 **Joe Vitale**、企业家、财经顾问……他们告诉我：

“如果你知道这个秘密的话，它可以给你你所想要的任何东西——幸福、健康、财富……

你能拥有你想要的东西，干你所想干的事情，成为你想成为

的人，能拥有我们所选择的任何东西，而不管这个目标有多大！

这，太神奇了！

你想住什么样的房子？

你想成为亿万富翁吗？

你想经营什么事业？

你想有更多的成功吗？

你到底想要什么？

我看到很多奇迹发生在人们的生活中：财产上的奇迹，身体康复的奇迹，心理康复的奇迹，感情修复的奇迹……所发生的一切，都是因为知道了如何运用这个秘密。

这就是生活的‘惊天大秘密！’

以上这段话，是在《**Magic Your Life**》课堂上，梁凯恩老师放给学员观看的一部美国影片《惊天秘密》的开场白。

如果说影片《闻香识女人》将梁凯恩从死神的手中拽了回来

的话,那么这部《惊天秘密》的影片则让梁凯恩从此改头换面,让他获得了新生。

这到底是一部怎样神奇的影片,里面又讲述了一个怎样的惊天秘密呢?

二、宇宙能给你想要的一切

其实你对自己说的话,就是对宇宙下订单,宇宙就好像是一个工厂,接收到你的订单后,就会制造出你要的东西给你。

你说“我很烦!”那么,你就会越来越烦!

你说“我很倒霉,我完蛋了,我是最没用的人”,宇宙听到了,宇宙就说“你的愿望将是我的命令”,于是他就将“倒霉、完蛋、没用”都给你了!

有没有一个人从生下来就觉得自己很笨?有。也许刚开始是父母告诉他很笨,但是久而久之就接受到父母给他的“订单”,他自己也就觉得“我很笨”了。再后来,宇宙就接受到他的“订单”,宇宙说:“你的愿望就是我的命令”,于是,他真的就变笨了!

你认为这是天方夜谭？

当你看过影片《惊天秘密》，听到十几位世界顶尖人物，从科学的角度跟你详尽解释之后，你就会被大自然和宇宙的这份神奇但又确实存在的力量而深深折服！吸引力定律，就是这个秘密的核心之所在。

吸引力定律就像是地心引力！

不过，和自然科学中牛顿的引力定律稍有不同的是，这是人生的吸引力定律：你是宇宙中最强的磁铁，你透过自己的思想散发磁力！因此，你的生活状况完全是由你自己吸引来的，是由你心中的意象吸引而来。你会成为你最常想的人，也会吸引你最常想的事物！正像影片中说的那样：

为什么 1% 的人挣了 96% 的钱？

你认为那是一个偶然吗？

不，宇宙就是这样设计的！

想知道原因吗？

现在，你可能坐在那里猜想：这个秘密到底是什么？怎样理解这个秘密呢？

其实，我们都受一个威力无穷的自然力量支配，被同一个规律指导着。宇宙中的自然规律是如此的精确，以至于我们可以运用这些规律来建造宇宙飞船而毫无困难；我们可以把人们送到月球，也可以把着陆时间精确到秒的几分之一；不论你是在印度，在中国，还是在澳大利亚，新西兰，还是在斯德哥尔摩或伦敦，或者多伦多，或蒙特利尔，或纽约，我们都受同一种力量、同一个规律支配。这就是引力！

你生活中所发生的所有事情，都是你自己吸引来的，是你头脑中所想象的图像吸引来的，是你的思想导致的。因此，“吸引力定律”也可以这样理解：

思想会成为现实。

或者用佛学的说法：心生万物。

也可用基督教说法：上帝是全能的，只要你向上帝开口，他都会赐予你。

也可以简单归纳为：物以类聚。或者说“相似的吸引相似的”。

很多人不知道思想是有频率的，每种思想都有一个频率。我们可以测量这个思想。也就是说，如果你反反复复地思考一个想法，或经常在脑海中想象它。

例如，想象已经拥有某辆新车；或你已经拥有所需要的钱；或你正在创建你的公司；或找到了你的心灵伴侣；只要你在脑海中想象它们的样子，你就会向宇宙持续地发射对应的频率，这种带有磁性的信号，就会把相似的东西吸引回来。比如想象你生活在富裕之中，你就会把“富裕”吸引到你身边来。

....

如果你觉得难以理解，那么，不用急，请继续往下读，你会解开心结。

三、宇宙不分好坏

前面说了，宇宙会给你你想要的一切。问题是，有的人总是去想那些他不想要的东西。

比如你总想：我不要失败——这种思想反而会吸引来更多的

失败;

你总是想“不要肥胖”，结果宇宙给你更多的肥胖；

你说“我不要烦恼”，于是吸引了更多的烦恼！

这似乎很难理解，但事实就是这样：“吸引力定律”并不能知道你是“喜欢”还是“讨厌”某个东西，它只是衡量你最着重思考的东西，回应它，并帮你实现它。

就如同你想看不同的电视节目，想从悲剧换到喜剧，你就必须要转换电视频道。你的思想也一样是有频率的，你要使用正确的思维频道，才能产生你想要的结果。

那么什么才是正确的思考方法？

假设你坐在那里，想着杂乱棘手的事物，并且感到心情很糟糕，你就会把这些信号发射到宇宙中。

“唉！我有这么多棘手的事，真是烦恼死了。”

你这样想只能是不断地向你自己强调这种糟糕的状况，这种感觉充满了你的整个身心，结果你会得到更多的烦恼。

如果你想减肥，你每天说“我不要胖不要胖”！结果怎么样？你还是胖了！因为宇宙是听不到“不要”，它只听到“胖”字，结果，它就把“胖”给了你了。你应该说“我要苗条，我很苗条，我很健康”。这样，你就能如愿以偿。

同样，小孩子不听话也是父母吸引的结果。通常都是小孩子开始有一点不听话，父母就开始告诉自己告诉别人：“我的小孩真的很不听话！”最可怕的是，他们还不停地告诉小孩本人：“你知道吗？你真的很不听话呢！你不听话，不听话，不听话……”父母每天唠唠叨叨，不停地说，还有回音的感觉。宇宙听到了，说：“你想让小孩不听话吗？你的愿望将是我的命令。”你的小孩就会越来越不听话了！

如果你说“我不要生病”，宇宙听不到“不要”就会听到“生病”，然后就把“生病”给你了，这样就满足了你的愿望。

你会不会觉得夸张，太不可思议了？后面我们会解释这一切到底是为什么。但在这之前，请先相信。

如果你的每一个想法宇宙都会帮你实现的话，那你现在开始怎么想？往好的方面想。

插曲：凯恩人生故事——小巨蛋演讲会

2005 年，台北小巨蛋多功能体育馆正在热火朝天的建设中。

这座由以前的台北市立棒球场与台北体专体育场改建，建筑面积为 20000 平方公尺，楼地板面积 88401 平方公尺，总建设经费为 45.16 余亿元、可以容纳约 1.5 万席的体育馆，是当时台湾人心中的骄傲。大家对它的期待就如同现在北京人对“鸟巢”的期待。

然而，梁凯恩对小巨蛋有着比一般台湾人更深一层的兴趣。随着竣工一天天逼近，馆场的雄伟外观也渐渐呈现出来。每次开车经过，梁凯恩都兴奋不已。因为要在上海实现他五万人的演讲，首先要在小巨蛋举行一万五千人的演讲！他暗暗下定决心，一定要成为第一个进入小巨蛋演讲的台湾人！

可是，对于当时还不是太出名的梁凯恩来说，要卖一万多张票，邀请 1.5 万人来小巨蛋来听他演讲谈何容易？但他总是一遍又一遍地在心中构想着这样的场面。那段时间，他还常常带领超越极限的伙伴去即将竣工的小巨蛋参观，大家一起构想他们的宏伟计划。每次站在那被一万多个座位环绕的初具雏形的中心舞台上，梁凯恩总会伸

开双臂，仰天高呼：我喜欢这里！我一定要成为第一个到小巨蛋演讲的台湾人！伙伴们被他的激昂情绪所感染，也跟着他一起大声呼喊。甚至有些时候，梁凯恩还会激情洋溢地演讲一段，仿佛台下真的坐满了人一样。

尽管他想去小巨蛋演讲的期望很强烈，但他并不知道如何才能实现这个愿望，因为在当时，这个想法离他的实际情况有太大的差距。他只是一厢情愿地期盼，期盼奇迹能够出现。

真的，奇迹来了！

2006年上半年，也就是小巨蛋开幕后几个月的时间，正在为梁凯恩写书的台湾作家吴锦珠女士告诉他：两年一届的亚太保险大会即将到小巨蛋举行，“世界保险销售冠军”梅蒂先生将上台演讲。并且由于吴女士与保险界有比较良好的互动关系，她可以向大会推荐梁凯恩上台演讲！

于是，一切有利因素就这样吸引而来了，梁凯恩顺利地与享誉保险界的销售冠军梅蒂先生在小巨蛋面对一万多人同台演讲！

他真的成了第一个到小巨蛋演讲的台湾人！

你也许会觉得这只是巧合，但没关系，下面还会有更多的例子来论证。

在这里，首先请您相信一点：我们如果对未来保持积极的态度，就会把那些积极的人、正面的事情和好的环境吸引到身边来。

我们也可以对未来感到消极、恼怒，这样，我们就会把那些消极的、爱生气的人和消极的、恼怒的环境吸引到身边来。

我们会将我们思维中占主导地位的思想吸引到我们的身边。不管这些思想是我们有意识产生的，还是无意识产生的，问题就在这里。

你可以理解为你是一块磁铁，吸引类似的思想，吸引类似的人，吸引类似的事情，吸引类似的生活模式。发生你生活中的每件事情，都是你经由吸引定律的强大力量吸引到你的生活中来的。

所以，你要对自己的现状负责！

我们生活在一个由“规律”所支配的宇宙中。正如“重力规律”一样，如果你从大楼上跌落，不管你是一个好人还是一个坏人，你肯定会撞到地上的。

你现在生活中的一切，包括那些你所抱怨的事情，比如恼人

的客户、债务甚至车祸等等，都是由你自己吸引来的！

这是最难以理解的概念之一。但只要你接受了这个它，它将使你的生活发生革命性的变化，这就是那个伟大的秘密的一部分。下面，再看一个例子：

插曲：凯恩人生故事——车祸

一切都是吸引来的，我非常坚信这一点。比如我把一包卫生纸拿起来然后松手，会怎么样？掉下来。为什么？因为地心吸引力，因为有一个东西把它吸下去了，卫生纸不是掉下去而是被吸下去了。所以下面有一个地心引力。那么宇宙也有一个吸引力，会吸我们的思想。想好的就吸好的，想坏的就吸坏的。这就是我们的思想，我们的思想会“掉”进我们的生命之中。所以，我们有坏的思想坏的事物就会掉进我们的生命中。有好的思想好的事情也会掉进我们的生命中。

我前一段时间出了车祸，那也是我自己吸引来的。为什么这样说？那几天，我看了一篇文章，说是有一个人很年轻，他跟川普学习，到美国发展房地产业，赚了好几亿的财富，突然有一天他破产了，反而负债了好几亿。他觉得对不起家人，这么巨额债务还也还不了，因此很脆弱很沮丧，想干脆结束自己的生命。因此他拿一支里面

只有一颗子弹的左轮手枪，对着脑袋，开枪。结果他没有死！其实他只有 1/6 的机遇能够不死，更多的可能是死。但他一开枪，没有死！放下枪他想：“天啊，上帝竟然没有让我死，天哪，我竟然没有死！那我一定要好好活一下！”于是，在接下来的 3 年时间里，他还清了好几亿的负债，现在身价又有了十几亿美金！

我为什么告诉你这个故事呢？因为，我看完杂志以后就告诉自己，原来这样子没有死可以活得很棒。其实我根本就没有死过我活得也好好的，是不是更棒？但我当时就觉得好想体会一下“上帝没有让我死”的感觉。如果能够体会这种“上帝没有让我死”的感觉，该有多好！就这样，我想这个问题想了三天就出车祸了！那天，凌晨 5 点，台风刮得呼呼作响，我开着车，一辆大卡车冲过来，没有刹车就撞上我的车，接着第二辆被第三辆撞上了，第四辆又撞上了第三辆，结果造成一起连环车祸。我先被撞到右边接着又倒向左边，眼睛都被撞歪了，现在还留下一个疤痕。还好，后面的三辆车子没撞上我的车，因为紧跟着后面的那辆车见我的车被大卡车撞上了，来了个急刹车，结果，它没撞上来，却被后面的两辆车撞上了它！如果那辆车没急刹车，而是与后面几辆一起撞上我，那我肯定死定了，也就没可能在这里分享了。所以上帝没有让我死！我就看着那辆车子这样撞上来，以为要死了。可是“上帝真的没有让我死”，但它却让我尝到了“即将要死”的感觉。因为，这一切是我自己向它下的订单！

这个车祸是我自己吸引来的。因为我想着这样的事，所以这件事就被吸引来了，因为“宇宙不分好坏”。

人们懂得了这个道理后，可能会害怕，因为我们日常有太多的消极思想。

不过要注意两点：首先，积极的思想比消极的思想的力量要大许多倍。这也许会让你放心些。

有意思的是，“思想”和“现实”之间是有一定的“缓冲区”的，也就是说，不论是什么思想，它的实现总是需要一定的时间的。

因此，你需要注意你的思想，仔细地选择你的思想，并且从中获得乐趣。

因为你就是你自己思想的作品，你是你自己的米开朗琪罗，你所雕塑的大卫就是你自己，你是用你的思想来雕塑的。

四、宇宙不分大小，没有时间

在“宇宙”的眼中，没有“大或小”、“重大或轻微”的概念。宇宙做任何事情，都毫不费力！愿望的实现，要看你的吸引力的作用如何。

所谓大小，这对宇宙来说毫无意义。从科学的角度来说，吸引一个我们认为“很大”的事物，并不比吸引一个我们认为非常小的东西更难。正如对地球而言，吸引一块巨大的铁落下来，并不比吸引一根细小的针落下来更难一样。

宇宙做任何事情都毫不费力，就像草不需要努力就可以生长，毫不费力，这就是大自然的宏伟设计。

有人说：这个很大，需要一些时间来实现；这个很小，只需要一个小时。这些都是我们定义的规则，对宇宙来说，没有这样的规则。只要你有那种“我已经拥有”的感觉，它就会响应。

链接：“从天而降”的百万美金

这是《惊天秘密》影片中讲述的一个真实故事。Jack Canfield 是《心灵鸡汤》的作者之一，他曾经从心灵鸡汤出版社得到一张 100 万美元的版税支票！看看他是如何利用吸引力原理改变自己的生活？

在这个故事里有一个很有趣的“负面思想”的典型——Jack

的父亲，他的观念是“富人都是靠剥削致富的”，“财富意味着罪恶”。如果你有这样的思想，无怪乎你会一贫如洗。

这个故事很有意思的另一个方面是：Jack 设定了一个他原以为是“不可能”的目标，以验证一旦这个目标实现了，那肯定是“吸引力”原理的结果，而不是他自己的“日常工作和努力”的结果。这就是 Jack 用来观想的一张他自己制作的 10 万美元的钞票。听他怎么描述当时的情景：

这个秘密对我来说真的是一个转变，因为我生长的家庭中，老爸是非常“负面”的。他认为富人都是那些剥削别人的人，他认为一个人如果很有钱，肯定是骗了某些人才得来的。

因此我是带着这样的金钱信念长大的：

如果你有钱，你肯定很坏，只有坏人才有钱；

钱不是长在树上的，生活理应是艰难的。

因此，我一直怀着这样的信念长大，直至我遇上 W. Clement Stone 后，才真正开始改变我的生活。

当我和 Stone 一起工作的时候，仿佛“不论人的意识能想到什么，它都可以被实现”。

他说：“我想让你定一个目标，这个目标是如此的大，以至于当你达到这个目标时，它会彻底的让你震惊。你也会因此知道，是因为我对你的教导，你才能达到这个目标。”

当时，我每年大约挣 8000 块。因为某种原因，我想要一个更高的指标。因此我说：“我想一年挣 10 万元。”

我并不知道如何才能做到这个目标，我没有任何的策略，看不到任何可能。我只是说：“我就要这样声明，我就是要相信它。”

我要这样做：把它当成“已经实现”，并将这种思维发散出去。我真的这样做了。

他还教给我的一个事情是：每天都要合上眼睛，观想自己的目标已经实现。于是我真的制作了一张 10 万元的钞票，贴到天花板上。这样我每天起床的时候，第一眼就能看到它。我会向上看到这张钞票。它提醒我这就是我的目标。然后，我再闭上眼睛，想象自己已经拥有这张 10 万元的钞票，过着那种一年挣 10 万的生活方式。

有意思的是，在最初的 30 天里，没有发生什么大事。我没有得到什么突破性的创意，也没有人给我更多的钱。然后突然的，大约是 4 周后，在我洗淋浴的时候，突然有了一个 10 万元的主意，就这么从我的头脑中蹦出来：

当时我写了一本书。我想：如果我能卖到 40 万册，每册卖 25 美分(1/4 美元)，加起来就是 10 万了。现在，书已经写好了，但我以前从来没有这样想过。

而我认为秘密之一就在于：当你有了一个灵感的时候，你应该相信它并立即行动。

我不知道如何去做，我不知道如何才能卖出 40 万册，我从来没有卖过那么多。然后，我在超市里看到了《国民咨询》杂志。这本杂志我已经见过无数次了，它就在那里放着，对我而言它只是个“背景”。但不知什么时候，它从后台跳到了前台，我想：“哇！如果这本杂志的读者能知道我的书的话，当然就会有 40 万人来买了。”

大约 6 周以后，我在纽约 Hunter 大学演讲，到会的有 600 名教师。演讲结束时，一位女士走到我面前，说：“你的演讲棒极了！我想采访你！这是我的名片。”

我说：“你为哪家杂志写稿？”

“我是一个自由作家，但我大部分稿件卖给《国民咨询》。”

当时我的头脑中好像响起了“Twilight Zone”中的乐曲（“Twilight Zone”是 80 年代 CBS 电视台播放的系列剧），兴奋不已。

哇!这个方法确实管用!

采访我的文章登出后, 我的书的销量开始攀升。但我想要说的是: 是我吸引了这些事情(包括这个人)到我的生活中来。

长话短说, 那年我没有挣到 10 万元, 我挣了 9 万 2 千 327 元。

你想我会很沮丧并说: “这个方法不管用?” 当然不会! 我们说: “哇! 太让人惊奇了!”

于是, 我的妻子对我说: “哇! 如果这个方法对 10 万元管用的话, 你想它会不会对 100 万也管用?”

我说: “我不知道, 不过我想是管用的, 我们试试吧!”

我的出版商后来真的给我写了一张支票, 作为首本《心灵鸡汤》书的版税支票! 他还在签名的后面画了一个笑脸符号, 因为这是他首次签发的百万美元的支票!

我想要测试一下这个秘密是否管用, 我们测试了, 它确实管用!

从那时起, 我每天都过着我现在这样的生活。

美妙的生活是可以自己创造出来的。

你也能！

生活本来就是非凡和美妙的！自从我学到这个秘密并将它应用于我的生活，我的生活变得像魔术一样不可思议。我曾想过那种大家都梦想的生活，现在我每天都生活在这种生活之中：

我居住在价值 450 万美金的寓所；

我有一个生死与共的爱妻；

我到世界各地美丽的景点度假，我登山、探险、狩猎远征……

所有发生的这一切，以及将要发生的一切，都是因为我知道如何应用这个秘密。

说到这里，许多人的脑海里会出现这样一个问题：

“如果每个人都使用这个秘密，都把宇宙看成一个‘目录’，会不会资源不够用？会不会大家都争先恐后的，很快让银行破产？让宇宙的能量用竭？”

这个当心是多余的，在《惊天秘密》中关于这个问题也说得明白：

宇宙中有所有人都用之不竭的资源！只要你相信它，你就可以看到它。只要你依此而行动，它会出现在你的面前。这就是真实情况。

当你需要在你所想要的东西中挑选的时候，当你看到你一直希望在自己人生中出现的東西的时候，想着它，为它找一个情感寄托地，进入它里面，谈论它，把它写下来，写得像一个情景剧本，让自己与之相匹配，最终使之成为你的现实。

而当你看到你不希望的事物时，不要谈论它们，不要书写记录它们，不要参加对之忧虑的团体，也不要反对他们。尽最大的努力去忽略他们，将你的注意力从那些不希望的事物上移开，把注意力放到你希望的事物上。

这就是吸引力原则，它能产生能量。宇宙做任何事都毫不费劲，它拥有无限的能量！

而你本身，就是一个能量体！

不管你住在哪个城市，你身体的能量足够照亮整个城市一星

期！

五、运用“秘密”三步骤

那么，我该如何做呢？如何去吸引那些我想要的呢？

听说过“阿拉丁神灯”的故事吗？

阿拉丁捡到一盏灯，他擦掉灯上的灰尘，就跳出来一个精灵。

精灵说了一句话：

“你的愿望就是我的命令。”

现在的故事版本，一般是说精灵可以为阿拉丁实现三个愿望。

但如果你追踪到这个故事的起源，实际上精灵对愿望的个数是没有什么限制的。无论阿拉丁怎样要求，神灯的精灵总是对他说：“你的愿望就是我的命令。”

这个故事可以看作是对“意识”和“宇宙规律”在创造你的世界时所起的作用的一个绝妙诠释——

你的意识发出指令。

宇宙规律去实现它。

注意：你不需要知道指令是如何实现的。宇宙（你或者喜欢称之为“精灵”，“神”，“大我”等等）负责实现，而不是你。那么，在这个创造的过程中，你的工作是什么？你应该怎么做？而宇宙的工作又是什么？让我们研究一下这个问题。

假设你就是阿拉丁，而整个宇宙就是那个精灵。宇宙同样能做到：“你的愿望就是我的指令。”只是，它不会说出来，但你应该听到。传统上人们用很多不同的名称来称呼这个宇宙的精灵：神、佛、圣守护天使、你的高级自我……你可以随便给这个东西贴标签，选一个对你来说最合适的名字。但都一样，因为每一种传统文化都告诉我们，有一个比我们更伟大的东西。现在我们暂且称之为宇宙。它总是做一件事，就像那个精灵总是说一件事：“你的愿望就是我的命令。”

需注意的是：宇宙是通过你来实现你的思想的，所以，当你有了某种灵感的时候，一定要行动。

正如同肯尼迪总统就职演说的著名词句——上帝的工作要通

过我们的手来完成。

向宇宙吸引你想要的梦想，有如下三个步骤：

第 1 步：大胆地要求

这是说你通过使用你的思想向宇宙要你想要的东西，这就像是在宇宙的“大菜单”上点菜一样。

当你要求你想要的东西时，一定要用思想去要求，而不仅仅是言语。宇宙完全是对你的思想响应的。

你真正想要的是什么？坐下来把它写在一张纸上。用“现在时态”来写。你可以这样开头：

“我非常高兴和感激，因为……”

然后解释你想要你的生活是什么样子，在各个方面写得很详细。这很有意思，就好像是将宇宙作为你的目录。你翻着这个目录，同时开始点：

“啊，我想要这种体验；

我想要这个产品；

我想要过这样的生活；

我想要成为这样的人……”

就像是你在向宇宙下一个又一个的订单，就这么容易！

第 2 步：相信已经拥有

这一部分不是作为物质形态的你的工作，宇宙会自动响应你的请求。你不需要知道整个“梦想成真”的过程。但问题是你要相信，真正地相信宇宙已经在为你准备，相信你已经拥有。

所有的宇宙力量都在响应你所发起的思想，因为宇宙说：“你的愿望就是我的命令。”

宇宙会自行重组你给他下的订单，使之变为现实。我们中的许多人从来都不让我们去“想要”自己真正想要的东西，因为我们不知道这到底是如何实现的。

只要你做一些调查的话，你就会非常明白：任何可以做成某件事的人，都并不知道他们将如何去做。他们只是知道他们要做这件事，

就像前面提到的心灵鸡汤作者 Jack Canfield 一样。其实，你不需要知道它会如何到来，你不需要知道宇宙会如何重组自己。在创造的过程中，你不需要知道“如何”，这不属于你的部分，你只需要相信，发自内心地全然地相信！宇宙会为了你，重新调整组合，然后把你想要的展现给你！

第 3 步：满心欢喜地接受

宇宙随时随地会响应你的要求，但你必须学会接受：这就是喜悦、激情、着迷等情感的用武之地了。而负面的情绪则意味着“不接受”，会阻断宇宙的响应过程。

在这一步，你必须将自己处于一种和你要求的东西相一致的状态。当你和你想要的东西一致的时候，你会感觉美妙极了。这就是所谓的“着迷”、“喜悦”、“欣赏”、“激情”的感觉。

但是当你感到失望、恐惧、愤怒，这些都是说明你还没有和你所要求的东西相一致的信号。你所得到的东西可能还会失去。

当你和它一致了，它就肯定会让你的愿望成为现实。当你的幻想变成现实，你就可以建造更大更好的幻想。这，就是吸引的全过程。

六、如何向宇宙要求？

知道了吸引的三部曲之后，我们才明白：其实，在整个过程中，第一步——“要求”才是最重要、最关键的。只要你相信宇宙，你敢于要求，接下来第二步第三步就会自然而然地来，宇宙会帮你完成这一切。

那么，如何才能把第一步做到最好呢？如何要求，才能有最好的感觉，最有能量，最快地实现呢？

第一是：感恩

前面说过，宇宙不分好坏，所以，我们要时刻保持积极乐观的心态。

但是，每一个人，大脑每一秒钟都会产生 5 个以上的念头，每一天就会有 6 万个念头。我们如何监控这所有的念头？

在这么多的念头里，其实只有两种：第一种就是属于正面的、愉悦的、快乐的、兴奋的。第二种是难过的、悲伤的、沮丧的、负面的。不是好的，就是不好的。而且这两种一般不会同时存在。博恩·崔西说：“你的大脑只能装一样东西，不是你所渴望的，就是你所恐惧的。”也就是说你的大脑要么装好的念头，要么装不好的念头。如果你大脑里装着不好的念头，宇宙就接收到不好的情绪和负面的思想，就

会回给你更多的“不好”。

你现在所做的一切，实际上就是：你在日常的各种各样的经验中穿梭时，产生各种各样的思想。这些思想实际上就塑造了你未来的经历。正如你起床的时候，一个小小的情感的调整，会影响到你一整天的“运气”，甚至一生的命运。你一天中或一生中占主导地位的思想，将决定你的人生。

你的思想和感觉所关注的东西，就是你将要吸引到你的生活中的东西，而不管这个东西是不是你所想要的。

一个悲观主义者，往往他的命运也是悲惨的。一个乐观主义者，往往能撞上一些“好运”！你会成为你最常想的人，也会吸引你最常想的事物！你的感觉和思想创造了你的生活！

可是，如何让我们的大脑里只装好的念头，而不装不好的念头呢？怎样控制自己的感觉，让我们的情绪达到热情巅峰的状态呢？

改变情绪的首要办法就是改变你的肢体动作，肢体动作改变了，情绪就会跟着改变，但这只是短暂的表面的改变。

“感觉”最重要最本质的掌控办法就是让你的心中充满着感恩。感恩是人类内心中最深沉、最能快速激发出正面情绪的一股源源不断的能量！

如果你每天早上起来，都会对身边的人说声感谢，你为自己还能正常呼吸而感恩，你为自己还能睁开眼睛而感恩，你感谢父母把你带到这个世界上，你感谢上天赐予你的天分……当你内心充满感谢的时候，您就会感觉心里暖暖的，有种幸福的感觉。当你有幸福的感觉，你的情绪就已经达到一种能量状态了。如果我们常常这样讲：我是多么的快乐以及感恩！我是多么的快乐以及感恩！常常说这句话，你的情绪就会达到快乐的状态，充满能量。

感恩，这个简单的词汇，实际上包含了转变思想的大秘密。因为它让你意识到，你已经拥有这么多美好的事物，让你能够恒久地处于正面积极的思维和情绪中，从而会自动地吸引更多的可以引发这些正面情感的美好事物。

如何利用“感恩”来开始改变你的生活呢？

首先，从列一份“感恩清单”开始。

“感恩清单”会改变你的能量，因为它开始改变你的思维模式。在这个练习之前，你的思想可能是集中在你所没有或抱怨的东西上。当你开始列“感恩清单”的时候，你开始走向一个不同的方向。

你开始对所有你感觉良好的事情感恩。而感恩绝对是会带来更多可感恩之事到你的生活中的一种途径。

每个男人都知道，当他的妻子为他所做的一些小事表示欣赏时，他会怎么做？他想做更多。这都是因为“欣赏”。“欣赏”把好的事物拉向自己，“欣赏”吸引支持。我们想什么，感谢什么，就会带来什么。

同样的道理，当你对你的伙伴，你的老板，你的贵人充满感恩时，他们会与你越走越近，从而给予你更多的帮助。反之，当你开始抱怨时，他们会离你越来越远。

因此，你应该将注意力集中到你已经拥有的并值得你感恩的事情上。

插曲：梁凯恩的感恩清单

十几年前，当梁凯恩还骑着摩托车送货时，看到一对夫妻坐在私家奔驰车里吵架，吵得面红耳赤。他当时觉得这对夫妻太不懂得珍惜了，日子过得这么好，还吵架，真是太不可思议了。可是许多年

以后，当梁凯恩有了自己的名车“奔驰”时，他也和女朋友在车里吵架！有一天，吵着吵着，他的脑海里突然跳出那对坐在奔驰车里的夫妻吵架的情景，不由得心中一惊：当时自己觉得不可思议的事情，为什么会在自己的身上重演呢？当时为他们不懂得珍惜而遗憾，如今自己又珍惜了吗？一切都是因为忘记了感恩的缘故！

于是，从那天开始，梁凯恩把自己的感恩清单录制成为一本感恩 CD，每天晚上睡前，他都要听一遍，让自己带着一种充满着爱和感恩的美好心情进入梦乡。从此，他再也没有在车里吵过架了。每天，他都充满着感恩，充满着爱，因而也充满着能量！因为爱与感恩，是宇宙中最伟大的力量，它是你向宇宙所发出的最高的频率！下面是梁凯恩感恩 CD 的部分内容：

凯恩，你学秘密最重要最重要的体会，是你了解到能量就是一切。一个人不是懂得感恩，就是喜欢抱怨。而你的大脑却只能选择其中一种。当你懂得感恩时，你的能量将是完全不同的。要相信不要怀疑，要渴望不要恐惧，要接受不要抗拒，要感恩不要抱怨。你所有实现梦想的资源 and 能量，都在自己的身上和心里，都来自于感恩，因此，你写下了感恩清单：

凯恩，你要感恩。感恩你不是约翰·库缇斯，你有手有脚，可以走遍全世界，可以享受世界的无限美好。为此，你非常感恩；

凯恩，你要感恩。感恩你在 12 年前加入了台湾《成功》杂志，

你因此而得到了那么多的世界大师的帮助和支持，他们给了你那么多的盖世武功。你曾经说过，即使现在夺去你的一切，只留下你大脑中所拥有的能量，你也可以在瞬间赚回 5000 万的存款。凯恩，为此，你充满着感恩；

凯恩，你感恩你是那么的幸运，你能在那么早地就了解到“秘密”，你幸运到早在 12 年前就懂得为自己录潜意识 CD，你为自己写下了那么多的目标，向宇宙发出了那么多的愿望，以至于你这些年有了不可思议的改变，完成了那么多不可思议的事情。你感谢《秘密》这本书，这部电影，感谢《秘密》作者群。是他们让此刻的你充满着能量，充满着爱，充满着感恩；

凯恩，你感恩你是那么的会演讲。你可以在林口体育馆对上万人演讲，你可以坐直升机演讲，你可以在网络上演讲，你可以在手机上演讲，你甚至可以去太空演讲……你是那么有舞台魅力，只要你一上台，台下的人就要为你而疯狂。为此，你充满着感恩；

凯恩，你感恩你有那么好的情绪掌控力，不管发生任何事情，你总是可以让自己的情绪调整到巅峰状态。你具有迅速将“酸柠檬变成美味可口的柠檬汁”的情绪掌控能力。为此，你充满着感恩；

凯恩，你感恩你是梁凯恩，你是一个这么聚焦，这么有理想有使命感并且有执行力的人。你热爱学习热爱挑战，你设定那么多目标，并且不达目标誓不罢休。你还有着超级的领导力，你懂得身先足

以率人的领导哲学。你为你是这样一个人而感恩；

凯恩，你感恩，你当年竟然设立了上海 5 万人演讲的目标，为此，才有今天的超越极限公司。而且这个公司将于 2009 年在香港挂牌上市，你即将成为上市公司的总裁！为此，你充满着感恩；

凯恩，你感恩上帝让你还活着。还记得吗？那个台风天，那么多辆大卡车向你冲过来，你的车旋转 360 度，但你还活着！你感恩上帝如此的爱你；上帝给你如此精彩丰富的人生经历；上帝给你这么多的能力：给你销售的能力，给你演讲的能力，给你整合人才的能力，给你经营跨国集团的能力，给你这么大的影响力，让你用你的故事你的演讲去改变更多人的一生！为此，你充满着感恩；

凯恩，你感恩你的女人，她是那么那么的爱你，她不能没有你。她持续不断地学习和成长，在事业上给你支持和帮助。凯恩，为此，你献上你的感恩；

凯恩，你感恩，你有那么多的贵人。你的贵人总是持续不断在你生命中不同时段出现，他们给予你那么多的帮助。在他们的帮助下，你的公司可以进入新加坡、香港、上海、美国；在他们的帮助下，你可以约杰·亚伯拉罕、罗杰·道森、沃伦·巴菲特、唐纳·川普来中国演讲，你得到了那么多贵人的帮助！为此，你充满着感恩；

凯恩，你感恩，感恩你有这么好的天才团队，感恩你有这么一群爱你、拥护你、挺你的伙伴，想想你的 34 岁和 35 岁生日，你得

到那么多的爱、那么多的祝福、那么多的支持。为此，你充满着感恩；

凯恩，你感谢你许伯恺许老师这么好的伙伴。他与你是这么的感情深厚，与你这么的互补，他是那么的有舞台魅力，你们一起在舞台上分享光芒！想想你们 5 个人一起开创了这家公司，想想许老师，在公司什么都没有的情况下就加入了公司。他给你这么大的动力，从一开始就告诉你，你是最适合当老大的人！而且在你最需要支持，最需要能量，情绪最低潮的时候，你只要握着他的手就有源源不断的能量！从一开始不管你做的是对还是错的，他总是挺你挺到底。谢谢许老师，他是那么会塑造你，推销你，在根本没有人认识你时就推销你，他的开场永远是你的最大动力！你们可以在舞台上这么闪耀这么无懈可击，全中国培训业无人可及，这是你们最大的骄傲和满足！他总是懂得退让，总是让你做主，总是让你先赢，如果不是他的退让你今天不会这么快成功。你为有这么好的伙伴充满着感恩！

凯恩，你感恩你有这么棒的投资家周皇仁。感谢他告诉你谁是沃伦·巴菲特，教你把人生的格局扩大到最大。谢谢他定下 30 年平均复利 35%、超越沃伦·巴菲特的目标，让你一辈子想穷也穷不了。让你可以买得起飞机。感谢他每年都送给你福布斯杂志，并且不断给你讲世界首富的故事。投资家让你看见他要超越巴菲特的目标，而且在你最绝望的时候给你最大的希望。感谢投资家总是懂得快速提升自己，过去的 8 年里在《magic your life》的课程持续上台帮你分享。感谢他建立了这么多上市公司的顶尖人脉！为此，你充满着感恩；

凯恩，你感恩，你有林佳烨总监。你认识佳烨总监已经 8 年了。她在你认识她的第一个礼拜告诉你，她有一个老板非常有钱，20 岁就赚了 2 个亿，30 岁赚了 10 亿。但是在她认识你的第三个礼拜告诉你，未来你一定比那个老板更成功！她的话，给了你多么大的鼓励！谢谢她这么多年忠心耿耿地为公司努力工作，在你最穷的时候她帮你赚钱，在你不会开车的时候就借钱给你买车！她是超越极限的主力战将，是全公司目前第一名的业务高手！她总是不断地激发自己的潜能，一个人打下新加坡、香港和上海市场，几乎没有任何事可以难倒她。谢谢她让许老师让投资家、策略长、运营长可以顺利安心地在上海发展。她对合作伙伴总是照顾得无微不至，让大家工作生活都变得特别开心！还要谢谢她找了那么多人来支持公司，替公司建立这么多成功的人脉。谢谢她每天十几个小时地工作，连大年初一、初二都不休息，每天接读者的电话，那么辛苦地为公司卖力！而且她情绪调整的速度总是这么快！凯恩，为有这样好的合作伙伴，你充满着感恩；

凯恩，你感谢你的策略长陈霆远，他是那么的会行销，他总是有那么多的行销点子，他把你的每一个想法和每一次活动都策划得精彩绝伦，无懈可击。公司能得到这么快的发展，离不开他的行销策划！谢谢他这么多年那么忠诚地为公司出力。为有这么好的伙伴，你充满着感恩；

凯恩，你还要感谢运营长洪豪泽老师。他跟你也认识了 13 年了，谢谢洪老师 13 年来对你深厚的友谊。谢谢洪老师在 13 年前听你讲那么夸张的目标，还能一直保持微笑。你跟大家讲目标大家都不

相信，只有洪老师一直保持微笑，不管接受不接受，不管认同不认同就是保持微笑。13年前你什么也没有，连车都没有，摩托车贷款都没有交清。但他却那样支持你，愿意听你讲目标，给了你极大的动力！还记得吗？洪老师有一段时间本是你的老板，他开设了宇扬公司，他帮你打开了领导力的开关，让你从一个超级演说家成长为一个懂得带领团队的领导者。谢谢洪老师率领 8 个领导者进入我们的团队！因为他加入亚洲超越极限，给了你更大的信心，让你更加相信亚洲超越极限一定会成为中国第一名的培训公司。因为洪老师曾经是一个卓越的 CEO，特别会复制领导人才。由于洪老师的加入你更加相信超越极限一定会在香港挂牌上市！你为有这样优秀的合作伙伴在一起并肩作战，充满着感恩！

凯恩，你是多么的幸运！上帝是多么的宠爱你！你有这么多值得感恩的事情，有这么多值得感谢的人！你因为懂得感恩，而得到更多人的支持，因为懂得感恩而让内心充满爱充满能量，因为懂得感恩而有能力去完成更多不可思议的大目标！凯恩，此时此刻，你心中充满着感恩！充满着能量！

第二是：观想

观想，就是要想象你的愿望已经实现的状况，想象你正处于那种美妙的状态之中，让你的情感和感受都处于这种“愿望已经实现”

的状态，充分地享受这种美感，真实的体会它、品味它、喜爱它。

科学家们做过一个有趣的实验：当你在心里“赛跑”的时候，你的肌肉实际上也在做着同样的运动，虽然你看不出来，但是肌肉的神经电脉冲和实际在跑道上跑步是一样的！

另外一个实验更奇特：

一位肥胖的女人，每天想象做半个小时的仰卧起坐，连续 6 个月，结果，奇迹产生了，她真的瘦了 10 公斤！

这到底是怎么回事？因为意识并不能区别你是在真正做运动，还只是在意识里练习。你的意识处于什么状态，你的身体也会同样处于这种状态。

比如，一个人躺在床上睡觉，梦见掉到悬崖下去了，于是全身抽动，甚至跳起来。为什么会这样呢？其实他只是做梦掉悬崖了，又不是真的掉了，为什么要抽动，甚至跳起来？因为意识不能区分是真的还是假的。

再比如，有人看电影，看到很感动的场面时，会泪流满面。明知道电影是假的，为什么还要哭呢？因为你的意识处于什么状态，你的身体也同样处于这种状态。

所以，只要改变大脑中的画面，就会改变你的一生！

关于观想，有一个由一位大师亲自实践过的技巧，即：将你的所有愿望，做成拼版，贴在墙上，每天观看并观想，效果极佳。下面就是这位大师的亲历故事：

链接：梦想成真的故事

知道“吸引力定律”以后，我想真正地将它投入应用，并看看效果如何？看看到底会发生什么事情。从 1995 年开始，我做了一个“梦想画板”。我将我想要达到的目标，也就是我想要吸引的事情，比如车呀，手表呀，或我梦想中爱人呀，等等，我将这些代表我希望的东西的图片放到“梦想画板”上。

每天当我坐在办公室的时候，我都会看着这个画板，开始观想，进入状态，就像我已经拥有了这一切。

后来我要搬家了，我把所有家具，箱子等放到贮藏室里。在接下来的 5 年的时间里，我搬过 3 次家。

最后我来到加利福尼亚，买了这所房子，装修了一年。然后将我 5 年前老家的东西都搬了过来

一天早晨 7 点半的时候，我的儿子来到我的办公室。有一个已经密封了 5 年的大盒子，放在门口处，我的儿子 Keanon 坐在这个盒子上，“咚咚”地踢着它。

我说：“小甜心，别踢了好吗？我正在工作呢。”

他说：“老爸，盒子里装的是什么呢？”

我告诉他：“心肝，那是我的梦想画板。”

“梦想画板是什么？”

我说：“唔，就是把我的目标剪下来，贴在一起，拼成一块版图。我把我人生中想要达到的目标都贴在上面了。”

当然，只有 5 岁半的他根本不理解。因此我说：“甜心，我让你看看吧。这是让你理解的最简单方法。”

于是我划开盒子，拿出我的想象画板，上面有一幢房子的照片，就是我 5 年前观想的那个。让我震惊的是，我们现在就住在这个房子里！不是一个“看起来像”的房子，而是我买下了我梦想中的房子，重新装修一番，却没有意识到它正是当年我梦想中的房子！

我看着这个房子，眼泪流了出来，因为这太让我震惊了！

“你为什么哭呢？”儿子问。

“甜心，我终于理解了吸引力定律是如何工作的。我终于理解了观想的威力，我终于理解了我读到的一切，我努力工作的一切，我的整个生活，我创建公司的方式……它同样适用于我的家，我在无意识中买了我梦想的房子！”

一切就是这么神奇！决定好你想要什么，相信你能得到它，相信你理所当然地应得，相信它对你来说是可能的，然后闭上你的眼睛，想象你已经拥有你想要的这些东西，处在那种已经拥有的感觉之中。每天做几分钟，你的人生就这样魔术般地改变了！

再来看梁凯恩的一个故事：

插曲：凯恩人生故事——马桶上的亿万灵感

2007 年底，我为自己的超越极限培训公司制定了 2008 年

破营业收入 3 亿元人民币的目标。在一般人看来，作为一家培训公司，要营收破亿都是很不容易的，更何况是 3 亿！但我还是坚定地写下了这个目标，并贴在了自己的梦想板上。我利用“秘密”的力量：先大胆地要求，并相信已经拥有，然后就可以满心欢喜地接受。

其实，在当时，我并不知道如何实现这个目标。在那个春节里，我每天会对着梦想板观看它，在心中想象达成这个目标的种种场面。我每天都做这件事。

于是，有一天，我坐在马桶上，很自然地就又到了我的目标：我要如何才能让培训公司做到一亿的营业额呢？我现在住在上海第一豪宅“财富海景”，我的楼上就住着江南春——身价几十亿的分众传媒 CEO，他与我同年，也是 35 岁，他每天坐在我楼上的同一个地方上厕所，我们的粪便通过同一个管道流到黄浦江。他能做几十亿，他的公司能上市，难道我还做不到几个亿吗？我也一定能，且我的投资公司也一定能尽快在香港上市！

就在那一刻，我突发灵感：如果我能培养出 100 位月入 15 万的业务人员，每人一年赚 180 万，100 位不就是 1.8 亿吗？如果发给业务人员的薪水都能达到 1.8 亿，那公司的营业收入肯定是远远超过 3 亿了！

于是，我豁然开朗！当我把自己的目标这样一分解，从原来只是个人的大目标，变成我要帮助业务人员来实现他们的小目标，问

题突然就变得简单多了！

运用“秘密”的重点就是：当宇宙给了你一个实现梦想的灵感时，要立即抓住这个灵感，并马上就要去行动！于是，我当下召集超越极限核心管理层开会，大家一致认同这个计划，并立即着手招聘、培训业务员的工作。现在，这项工作正如火如荼地进行着，并已经取得了惊人的进展。

在我开始做这一切的时候，凭我以往运用“秘密”的经验，我就知道我的目标一定会实现！因为宇宙给了我实现目标的灵感，我相信并抓住了它，那么最终，宇宙也会把我想要的给我！这一点，我从不怀疑，事实证明也从来没有过例外。

宇宙不分大小、宇宙不分好坏、宇宙没有时间概念，宇宙只负责接订单。

有些人，原本记性挺好，可是他有一阵子跟一些老人家在一起。老人家说，只要变老了，记性就会不好。于是，过一段时间，他就发现自己的记性下滑了。为什么？因为他跟宇宙说：我变老了，记性就不好了。宇宙说：你要这个指令吗？可以，给你。

宇宙真的是很讲信用的。他总是说“你的愿望就是我的指令”。从不食言。

当你知道“宇宙不分好坏”时，你每天应该想什么？“想积极的事。”

当你知道“宇宙不分大小”时，你要求的订单是多大？“大一点。”

当你知道“宇宙没有时间概念”后，你希望实现梦想的日期是什么时候？“不给它任何限制。”

当你知道宇宙也需要情感和感觉时，你如何调整自己的感觉？“感恩。”

这就是关于成功的惊天大“秘密”！

七、梁凯恩“秘密”武装大脑

当梁凯恩学到了这个世界上最伟大的“秘密”后，他兴奋不已。他发誓在接下来的人生里，一定要持之以恒彻底地运用“秘密”，让“秘密”带给自己一个不可思议的人生。

看看他都做了些什么？

1.运用音乐的力量

如果让情绪保持在巅峰状态，有一件事情非常重要，就是要持续对自己下催眠的指令。

我们的大脑在 8 岁以前是完全敞开吸收的，你给他什么他就会执行什么东西。可是 8 岁之后我们大脑中的左右脑之间就开始关闭起来。在关闭之后我们的大脑对许多东西不再是全盘吸引，而是带着批判阻碍性的。但它还会对一些东西很敏感，比如音乐，比如自己的声音。当你听到你自己喜欢的音乐或听自己的声音的时候是完全接受的，完全没有办法批判阻碍的。

这是为什么呢？

因为我们的大脑分为左脑和右脑。

左脑是负责什么的？批判、逻辑、数学、理性分析等；右脑是负责什么的？执行、形象记忆、情感、音乐、图像等。左脑主宰着表意识，是储存出生后学习到的理性知识，称为“现代脑”。右脑主宰着潜意识，储存从古至今人类进化过程中的遗传因子的全部信息。根据最新的研究结果发现，脑中所储存的信息量绝大部分是存在右脑中，并在右脑中正确地加以记忆。右脑的潜力比左脑要大数百万倍！

既然右脑的力量比左脑的力量大这么多，而音乐是由右脑还是左脑接

收？右脑。所以，听正面积极的音乐尤为重要。听音乐不用通过左脑的批判整理而直接进入右脑，进入潜意识。因此，它对我们的影响力极大。

假如你听的音乐，大部分是那种失恋分手的流行歌曲，然后越唱心越痛，越心痛越消极。我们经常看到一群人在一个房间里面拿着麦克风唱得很痛苦的样子，他们觉得这叫解脱，结果怎么样？一直被甩。

当你唱失恋的歌时，按照吸引力原则，会吸引幸福还是吸引失恋？失恋。“你不了解我”，“你不爱我”，“你爱别人”，“我的命运真是坎坷”……结果，你的命运不是坎坷，而是会持续不断的坎坷。为什么？因为你一直吸引坎坷。因为你总是对宇宙说“给我坎坷”，宇宙就会给你很多坎坷。而且宇宙不分大小，他会给你“小坎坷”、“大坎坷”，连续不断的“坎坷”。

因此，当梁凯恩知道潜意识的力量之后，他只听积极正面的音乐，这是他运用“秘密”的第一个最重要的事情。

2.为自己录一盘潜意识 CD

很多学员在第一次听梁凯恩的潜意识 CD 时，都会有一种感觉：太夸张了！怎么会有人对自己讲这种话？！

每当听到这种评价的时候，梁凯恩总是这样回答：

“之所以会出现这种结果，只有两个原因，要么就是我疯了，要么就是我太专注太认真，把‘秘密’学得太彻底了！”

他疯了吗？当然没有。他持续完成了这么多事情代表并没有疯。那就是他学得太彻底了！当初他也是听别的老师告诉他要这样子做，然后他就坚信一个原则：要相信不要怀疑，要渴望不要恐惧，要感恩不要抱怨，要接受不要抗拒。因为这是一切能量的关键。因此，他彻底地运用他所学的，连续 12 年，每年录一盘潜意识 CD，每天早晚各听一遍！他这样做的结果就是：他的人生像魔术般改变了！

为什么潜意识 CD 能让他的人生得到改变？因为，直接由右脑接收进入潜意识的，除了音乐，还有一种声音，那就是自己的声音。梁凯恩的潜意识 CD 是用自己的声音配上合适的音乐，对自己说话。说的什么话呢？都是从前在父母、朋友那里听不到的激动人心的话语。

想想从前，你在你的环境里，听到的都是些什么呢？他们是这样告诉你：“你不能做这个，你不能做那个。”比如说梁凯恩说“我要拍连续剧，我要演男主角”，人家说“不能演，你没有知名度，这个片子卖不出去”。每个人都这么告诉他，“别做梦了，你做不到的。”“你开这个培训赚不到钱，高中没有毕业，怎么会有人花几万块上你的课？”“你做不到，你英文不好怎么办好世界大师的课？”同样，每当你要做一个决定时，你身边的人总会对你说“不可能！你做不到！”在

一般人的眼里，你是这样做不到那样做不到，因为他们是普通人，所以认为你也是普通人，普通人怎么能做不普通的事呢？所以，他们总是给你泼冷水，他们会劝你“开一间小店或者找一份工作安安稳稳上班就好了不要有不切实际的目标。不要一步登天，不要好高骛远了”，所以你被限制了。你被铁链一圈一圈地捆绑着，这也不能做，那也不能做，所以你变得什么也不能做。如果，不从这个铁链中挣脱出来，你最终也就只能做一个和你身边那些人一样的普通人！

潜意识 CD，就是帮助你从那层层负面的铁链中挣脱出来的灵丹妙药。

“因为没有人告诉我能做到，所以我要成为一个告诉自己能做到的人。因为我要向宇宙下好的订单。”梁凯恩说。

“我为什么要录 CD？我跟你一样，我当初设定目标时也有可能不相信，我也有这样的挑战，我要克服它，所以我录潜意识 CD。我要用我自己的声音，配上非常棒的音乐。每当我听潜意识 CD 时，我就像是听到一位精灵在空中跟我说话一样，这个精灵对我说：你是造物主的奇迹，你是宇宙完美的化身，你是成吉思汗、亚历山大的化身！天啊，你怎么这么会演讲？你太会演讲了。天哪，你怎么这么会开公司？你开的公司竟然比全世界的肯德基、麦当劳、星巴克加起来还要多 3 倍，你真的太会开公司了！……”

这些话乍听起来确实很夸张，如果有人对你讲一遍你可能浑

身发麻，但如果你听一千遍呢？有一千个人对你说呢？如果你听一万遍呢？如果你听十万遍呢？慢慢地，它会进入你的潜意识，它会变成你的思想，而你的思想会产生磁场，向宇宙发射，宇宙会说：“你的愿望，就是我的指令。”

于是，人生改变了。

3.持续 12 年写 101 个目标

为什么要写 101 个目标，本书在前面已经讲过。它涉及健康、财务、家庭、旅游、顶尖人脉、学习、伙伴、社会贡献等 8 个方面，而每个方面又有长、中、短期目标，因此，要认真对自己负责地写出 101 个目标并去执行它们，不是一件容易的事情。

而梁凯恩却坚持了 12 年！

在过去 10 年里，至少有 20 个人问过梁凯恩一个同样的问题：“你的人生，除了目标，还有什么？”

他回答说：“除了目标，还是目标。因为每件事情都可以定目标。每件事情因为定了目标而有了生命力。当一个个目标达成了的时候，我感觉太棒了！目标让我在短暂的人生中可以完成那么多的事，让我帮助了这么多人，甚至能为祖国为人类作出贡献。有目标真是太棒了。目标让我的人生超越了一个又一个的台阶！”

4. 让自己在梦想中无处遁形

学了成功学的人，一般都知道有一条通向成功的捷径，那就是贴梦想板。前面讲过的两个贴梦想板成功的案例。一个是《心灵鸡汤》作者贴 10 万美金稿费的故事，另一个是一位美国的大师因为贴梦想板而无意间买了梦想板中房子的故事。

一般学完梦想板的秘诀之后会有两种情况：一种是以怀疑的态度，听了后一笑而过；另一种人会抱着试试看的态度，回去做一张梦想板贴在墙上。当然也会认认真真地观想一段时间，如果在他的耐心范围内没有什么效果，那基本上会放弃。甚至有的人会为自己曾经做的“傻事”而羞愧。

而梁凯恩是第三种：完全地、彻底地、发挥性地运用。

他不仅把自己家里和办公室的墙上贴满了梦想中的图片，变成了能量墙，就连浴室里也贴了许多成功者的照片以激励自己。

不仅如此，为了让他的梦想随处可见，他把目标输入手机待机屏幕、计算机桌面；缝在 T 恤、西装内袋上；印在名片上；贴在天花板、书桌、衣橱、浴室镜子、笔记本、皮夹、电视机、还有车上；总之，他是尽一切所能让他的目标无处不在。

“我要让我的生活中到处都看得到我的梦想和目标，要让自己在梦想和目标中无处遁形！”

梁凯恩这样做，使得他每时每刻都充满着能量。每天都能带着豪情万丈的情绪迎接新的一天。

5. 结交顶尖的人脉

梁凯恩说，一个人的命运有时掌握在朋友的手中。2002年，梁凯恩到新加坡参加“富爸爸投资商学院”的课程，当时罗伯特·清崎要学员写下10个和自己最亲近的朋友的名字，及这10个朋友的财务状况。结果很令人惊讶，正如罗伯特·清崎所言：“你和你最好的朋友，财务状况是差不多的。”负债100万的人，朋友也是负债累累；而身价上亿的富翁，他的朋友也是亿万身家。“物以类聚，人以群分”其实也有心理暗示的成分在。当你身边的朋友都是成功者时，你每天看到的、听到的都是成功的信息，学到的都是成功的方法，得到的自然也都是成功的机会。反之，当你身边的朋友都是失败者，自然你眼见耳闻的都是消极失败的信息，思维方式也是失败者的思维方式。那么，这些消极的信息反射到宇宙，最终得到的也只能是失败。

因此罗伯特建议：“你想要创造多少财富，就要接近拥有那些财富的人。”我们的一生要花多少时间和什么人相处，是我们自行决定的。想想看，若你身边的10位朋友，都是亿万富翁，那么5年之后，你的身价是多少？

吉尼斯世界销售纪录保持人乔·吉拉德说：“每个人都有 250 位朋友，他们分别出现在两种场合，一个是你的婚礼，一个是你的丧礼上。这 250 位朋友中，有 80% 是对你毫无帮助的。”为什么呢？

因为当你有一个可贵的目标或梦想时，你绝大多数的朋友不但不会支持你，反而会给你泼冷水；当你真正发生财务危机时，你绝大多数的朋友，不但不会主动借钱给你，甚至还会不接电话，避而不见。而剩下的 20% 的朋友，他们是积极的，能给你正面的影响。但真正能改变你一生的朋友只有 5%。所以，罗伯特又说：“你不该对朋友们一视同仁，你应该花 80% 的时间和那 5% 对你的人生有重大影响和帮助的朋友们在一起。”

全美人际关系权威哈维·麦凯曾说：“如果凌晨两点，你急需 70 万元新台币，你有多少个朋友会不问理由，二话不说，迅速到银行汇钱给你？而我有 480 多个这样的朋友！”

其实人生中的挑战不只是借钱，也有一些突发状况，你会需要顶尖的医生、顶尖的律师、顶尖的会计师来帮助你，如果你平常没有建立这些人脉关系，在困难时，谁会伸出援手呢？所以，人脉不只是钱脉，有时候，还是“命脉”！

那么，如何认识这些顶尖人物呢？梁凯恩在上美国人际关系权威哈维·麦凯的课程时，听了一句话让他对此充满了信心。这句话是：“在这个地球上，人与人之间的关系，不会超过 6 个人之间的相互关

系。”也就是说，透过你的朋友的朋友的朋友的朋友的朋友的朋友，你就能认识任何你想认识的人，比如张艺谋、成龙、克林顿、周星驰……

你可以坐飞机头等舱，因为一般重要的人物都坐在那儿；

你也可以参加顶尖的教育训练。因为顶尖的人物都会不断地学习，他们不会因为几万元的学费而错过一个可以在最短时间内结识最多世界各地顶尖人脉的平台。而且，往往顶尖的老师，本身就有一个人脉圈，你成为他的朋友，就等于也进入他的人脉圈。这是一举两得的事。

在梁凯恩以前患忧郁症的时候，他身边的朋友都是消极负面的。他们在一起怨天尤人，一起听无病呻吟的歌，一起喝酒抽烟，一起愤世嫉俗，批评这个，批评那个，当然，也就一起穷一起失败。

而当他懂得顶尖人脉的重要性后，尤其当他知道宇宙的“秘密”之后，他开始建立顶尖的人脉关系，而他的人生自然而然地就进入了另一番无限风光的天地。他的目标就是建立至少 2000 个顶尖的人脉。

6.持续向世界第一名学习

宇宙的“秘密”告诉我们：我们的大脑是一部超级计算机，需要好的指令，好的程序，好的软体，才能发挥它最大的功效。

因此，梁凯恩决定给自己的大脑装上世界最顶尖的软体。他持续地向世界第一名学习。

他向安东尼·罗宾学习“如何随时随地、每分每秒都保持巅峰状态”，因为“如果人们每天的能量不流失，可以做出更多伟大的事；但大部分的人都把能量浪费在忧虑、烦恼、焦虑上，重要的事反而无法完成”；

他向人际关系学家哈维·麦凯学习“我跟任何人的距离，都只有 6 个电话的距离”；

他向世界行销之神杰·亚伯拉罕学习“不花一毛钱，也可以成为亿万富翁的秘诀”，“最简单的策略，最不可思议的收益”；

他向汤姆·霍普金斯学习“可以在任何地方，销售任何产品给任何人”；

他向罗伯特·T·清崎学习“你要创建一个系统替你赚钱”；

他向乔吉·拉德学习“成交一切都是为了爱”；

他向全世界大卖 1 亿本《心灵鸡汤》的作者马克·汉森学习“设立不可思议的目标，才能创作不可思议的结果”；

他向《EQ》作者丹尼尔·高曼学习“顶尖的高手在决胜负时，比的不是技巧，而是情绪管理”；

他向世界谈判大师罗杰·道森学习“全世界最快的赚钱速度就是谈判”。

.....

梁凯恩说：“我知道在大脑中要最好的软体，谁才是最好的软体呢？那些世界第一名的人，一定是因为有最好的软体所以才变成世界第一名的。我要直接拷贝他们的软体，把他们的软体变成我的软体。”

7.构想十年后“十全十美的一天”

多年前梁凯恩的老师马修·史维告诉了他，为什么要写十全十美的一天。

链接：马修·史维魔术般的人生画面

梁凯恩的老师马修·史维曾经是一个贫穷的加油站工人。有一天，他很饿，想买一块面包，可是却身无分文了。他在他的每一件衣服口袋里找，希望找出一个零钱，然后又拿扫把把床下扫了又扫，看

看有没有零钱。谁能想到讲台上那个风度翩翩备受尊敬的老师，当年竟然穷到这种地步呢？真的很不可思议。结果他找得满头大汗还找不到足够的零钱买面包，他非常生气非常愤怒，他大声地说出“我受够了！”，然后写下了 8 年后他梦想中十全十美的一天的情景。

他这样写道：

8 年后的一天，我 5 点钟起床，换上运动服到我家花园里慢跑，跑了 5 圈是 5 英里。跑完之后回到我的城堡，去浴室冲洗每一个细胞，感觉神清气爽。接下来半小时，阅读最新的资讯和杂志。7 点，下楼到餐厅。水果、牛奶、三明治、鸡蛋，丰富的早餐已摆在了餐桌上。

吃完早餐，穿上镶有钻石袖口的衬衫，准备乘坐自己的黑色劳斯莱斯汽车。私人司机为我把车门打开，载着我往公司的方向行驶。一路上风景优美，当我看见一栋名为“史维”的大楼时，我下了车。那是我自己的大楼，里面有我自己的企业。

我走进大楼，所有的人见到我这位企业的总裁都露出了感恩的笑容，那种笑容仿佛在说：“总裁，非常感谢你开这个公司，让我们快乐地在这里工作。”

接下来乘电梯到顶层 70 楼，整层都是我的办公室。四周墙头

上有壁式鱼缸，里面有各式各样的鱼在欢快地游动，因为我是双鱼座，所以，我喜欢养鱼。

我那高挑性感的秘书过来告诉我，美国国防部的人在会议室里等着与我谈话。我回答说平常都是等他们，现在让他们等我一下吧。于是，我先站在那里跟我的鱼儿们“交流”了一会儿，然后才推开会议室的门，国防部的人见到我，都站起来热情地与我握手。我与他们谈了一种最新高科技的设备，一个小时后，便与他们签了一份 5 亿美元的合约。

会议结束我回到办公室，我看到办公桌上有一张卡片，打开卡片上面写着“我在屋顶等着你共进午餐”。当我来到屋顶时，一架直升机已经准备好了，我的司机和我的女朋友在直升机旁等着我。我上了直升机之后，直升机起飞，带着我们来到了一个非常优雅清静，小桥流水，像世外桃源一样的地方，然后拿出丰盛的午餐，有香槟、火腿、鱼子酱等等，我们度过了一个十分浪漫的中午。然后乘直升机回到办公室。躺在价值 10 万美金的按摩床上休息了半小时后，又开始了下午精彩的活动。

首先，我要到全世界第一名的软件公司演讲，台下坐着 1500 个全美国最优秀的高级主管，我演讲的主题是“如何学会催眠式销售”。当我讲完之后大家全部疯狂鼓掌，并且把我的 DVD、书籍全部购完。接着我到全世界最大的电脑公司 IBM 公司演讲，主题是“如何运用催眠提升员工的信心以及克服恐惧”。演讲完以后 IBM 的主管也很疯狂

把我的产品买光。

然后，我又乘坐劳斯莱斯回到我的城堡。在城堡中的运动室我做 30 分钟的运动，然后进了浴室里面，躺在浴缸里泡了半个小时，让身上每一个细胞都得到了放松。

太阳落下的时候，我坐在宽大的阳台上，喝着英国下午茶。喝完茶，我走到我那宽大的更衣间前，里面有各式各样的皮衣。我选了一套皮衣皮裤，把所有的头发往后，然后下楼走到车库，车库感应器感觉到主人来了，出库门伸起，我便走进去，开着我的红色法拉利出门。我要去的是美国最大的赌场，那里今晚有马修·史卫（就是我）的催眠秀，来自全世界各地大概 1200 个观众在那里等着观看我的表演。听说在一个月前票就已经卖光了。

我的观众里有的听得懂英文，有的听不懂英文，但是没有关系，我同样可以催眠不懂英文的人，只要模仿他的脸部肌肉表情，然后就能让他们睡。

当我走下台之后，鲜花、掌声和摄像机包围了我。还有许多记者堵在我的休息室门口，挤得门都没有办法打开。美国的时代杂志专访我，英国的电视台也要专访我，美国的电视台也跟我约专访的时间……后来那个赌场的老板说：“这个太精彩了，我们付你的钱太少了，立即给你增加三倍！”

看见大家兴致这么高，我又表演了一场，让大家度过了一个精彩难忘的晚上，让大家感受到催眠的力量可以让自己无所不能。

当我开着红色法拉利回到家的时候，我看到一个美女倚在门口等我，那是我的女朋友。她挽着我进了卧室，我感受他飘逸的头发，迷人的香气。当我们躺下，女朋友枕在我手臂上的时候，我拿着床头的遥控器轻轻一按，卧室的屋顶缓缓地打开了，呈现在头顶的是一片灿烂的星空。我望着天上的星星，轻轻地说：“8年前，那个在床下找零钱的人到哪里去了？是什么，让他的人生有了如此大的改变呢？！”

世界第一名的催眠大师马修·史维老师的这个精彩故事，让梁凯恩十分感动。它为凯恩插上了一对敢于梦想的翅膀。于是，他也写下了自己十全十美的一天。当时，他写的是“坐着跑车、直升机面对一万人演讲”的场面。而这个精彩的一幕他已两年前在台湾将之变为了现实。

他每年都会重新构想一次“十年后十全十美的一天”，因为每过一年，经过一年的成长，他都会实现了一些曾经以为是不可思议的梦想，又酝酿了一些新的不可思议的梦想。

正是这样一些梦想，让梁凯恩不断飞跃，走出了辉煌的人生之路。

8.发现自己的天才，并淋漓尽致地发挥出来

9.持续向自己问对的能增加自己能量的问句

以上两点非常重要，我们将在后面专辟章节重点讨论。

八、关于吸引力魔法的问题解答

1.很认真很虔诚地运用“秘密”，为什么还是不能达到目标？

嘉宾：我在家里做过一些试验，想用吸引定律去完成一些目标，其实也不是很大，是蛮小的目标，我用了吸引力的方法很认真很虔诚地做，但还是没有达成这样的目标。这是为什么呢？

梁凯恩：你的目标是什么？

嘉宾：我妈妈委托我把她的房子租出去，但是那房子在杭州地段不太好，我在网上和中介登了广告，然后利用吸引力法则想找到租客。但是，我在纸上写了需要在什么时间内租出去，租价多少，还写了我很快乐，还在房子面前祈祷等等。但是，还是没有人来租。

梁凯恩：没有人问吗？

嘉宾：问有人问，但可能是租金的问题。很多人听了租金的

价格没有还价就走了。

梁凯恩：你有没有发现你一直用“但是”？就像跟人说“你很帅但是头发太乱了”一样，你用“但是”的同时就推翻了前面讲的那句话。这就相当于你一边踩油门一边踩刹车，所以车子当然不会动。当你用“但是”时，宇宙也会接收你的信息，本来已经准备给你的东西又收回了。

所以，你不能用“但是”，要相信不要怀疑。要求、相信已经拥有，满心欢喜觉得这个人会来，要把这个画面在脑海里构想。如果你参加安东尼·罗宾的课，他会告诉你什么叫做视感源，就是这个画面要包括温度、味道、光线、色泽等所有的一切。比如说我要办5万人演讲，我可以做到我眼睛一闭就仿佛看到这样一个场景：5万人的眼神、5万人的泪水、5万人的灯光，以及跟巨星同台时自己的感受，自己会说些什么话等等，我眼睛一闭就看到这样的画面。要相信，而且满心欢喜接受到这种程度，就像是已经发生了。就像是房子已经租出去了，房客很好，每个月多收一千，他送我很多东西，要相信到这种程度。而不能用“但是”，不能觉得房子这里不好，那里不好，觉得房价又高，地理位置又不好……你自己都那么多“但是”，房客怎么能被你吸引来呢？

2.没有背景的人如何运用“秘密”吸引贵人？

嘉宾：像那种背景很差、没有什么特长、也很年轻，但非常

渴望成功的人，用什么方法吸引贵人来帮助他呢？

梁凯恩：请问一下成功和背景有什么关系？没有关系。没有人管你从哪里来，但是你必须知道你要去哪里。许多现在成功的富豪，可能以前家里都很穷。他也没有背景呀，他为什么会成功，因为他有要求，他有感恩嘛！你看《大染坊》里的陈六子，为什么可以这么成功，这么一帆风顺呢？因为他太懂得感恩了！你能不能像陈六子一样见到贵人就磕头感恩？因为我有感恩，所以今天有很多贵人帮助我，绝对不是我了不起。一个人当他开始觉得自己了不起不再感恩的那一刻，他就开始往下滑。因为他的能量就下降了，帮他的人就变少了。反之，如果他持续感恩，对身边每一个伙伴都有感恩，他们一定会持续不断地帮他，帮他的人越多就会越成功，帮他的人越少就会越往下滑。感恩能给你能量，能吸引贵人，所以你要维持这个能量是很重要的关键。

我以前听马修·史维说：如果有人给你 100 块钱，你就摆手、微笑，因为你开心，他就想知道给你 500 块是什么样，然后又想知道给你 5000 块是什么样。但如果别人给你 500，你不开心还说我要的是 800，他就 1 块也不会你给了，因为你开始抱怨了。

在《惊天秘密》里面有讲，地球上的伟人都认为感恩是基本事项。所以，感恩是吸引贵人的关键。

3.怎样才能坚持 10 年、20 年使用“秘密”？

嘉宾：大家最想知道的就是，要怎么用这个秘密的方法，让每一个人都能够像梁老师这样，10 年、20 年坚持用潜意识提醒自己？

梁凯恩：如果想像我这样持续 20 年使用“秘密”，你就必须找到一个目标，这个目标是能让你热血沸腾的，它给你的动力是能够超过 20 年的。

你有没有这样一个让你持续 20 年热血沸腾的目标呢？只要听到这个目标，你全身上下会充满着能量？这个目标让你仿佛觉得生到地球上就是为了这件事？如果你找到这样的目标，它就会像你的引擎一样拉着你往前走。一台桑塔纳的汽车，只要装一个法拉利的引擎就可以跑得像法拉利那么快。

成龙就有一个这样的目标，这个目标让成龙在拍戏的过程中严重死亡将近 29 次，仍然持之以恒。成龙的目标是什么？“让全世界知道中国不是只有一个李小龙还有一个成龙。”现在，成龙成了享誉全球的国际超级影星，成龙的名字被授权在 1999 种商品中。

所以我要告诉大家，你必须找到这个目标，这个目标要让你热血沸腾，让你有至少 20 年的动力！

4.运用“秘密”时，怎样才可以让自己 100%相信呢？

嘉宾：“秘密”告诉我们，当我们有一个梦想时，先是向宇宙

要求，然后“相信已经拥有”，可是，我要怎么样才能做到让相信达到100%的程度呢？

梁凯恩：如何才能让相信达到100%的程度？我刚才讲了，充满感情、栩栩如生，包括每个细节都要在脑海里出现。不是相信“会发生”是相信“已经发生”。我跟大家讲催眠有三个步骤：即将发生、现在发生、已经发生。

你有没有这样的经验？如果我说“这个故事很恐怖，你听完以后不敢照镜子，不敢上厕所，好恐怖，你敢听吗？”其实我还没有讲，你就已经开始感觉到恐怖了。因为即将发生，你仿佛觉得已经发生了。

要求、相信已经拥有，然后满心欢喜地接受。满心欢喜就是不要有任何怀疑，那你要怎么做到这一点？第一要白纸黑字写下来，第二逼真想象，第三把写下来的东西录成光盘，然后持续不断地输入你的大脑。因为不会有人告诉你这件事，所以你要持续不断地告诉自己，百分百地相信它。

当你开始怀疑的时候，宇宙就会以为你要改变这个订单，本来要送来一辆奔驰的，结果给你送来了一辆自行车。可能在过去你85%到90%的时间都是在怀疑。请问一下这种怀疑对你的生命带来什么样的好处？没有。既然怀疑没有带任何好处，那不妨改变一下，相信一下？

你不是正在相信就是正在怀疑，你不是正在感恩就是正在抱怨，你不是正在渴望就是正在恐惧。总而言之你大脑只能装一件事，你不是接受就是抗拒，你选择什么？

5.如何让自己的思想迅速聚焦到正面上来？

嘉宾：一个人 85% 的思想是负面的，那一旦有这个负面思想，怎么快速地调整思维，让它聚焦到正面上呢？

梁凯恩：如何把负面情绪转为正面的情绪？

两个字：“感恩”。

你觉得一个人为什么快乐？因为他想到让他快乐的事。你知道为什么一个人会不快乐？因为他开始想他不快乐的事。请问一下当一个人在不快乐的时候，他生命当中有没有值得他快乐的事？比如说我现在丢了 2000 块钱我不快乐，可是我脚可以走，我为这个快乐吗？我的鼻子可以呼吸，我快乐吗？我知不知道医院里面有很多人没有腿，有些人插氧气管，坐着轮椅？我有没有感恩我的父母，感恩我的老板和同事和伙伴，因为他们帮助我而感恩？当你快乐的时候就自然而然地忘记了不快乐的事，同样你不快乐的时候也忘记了值得你快乐的事，所以要调整你的焦点。

你开始感恩就立刻变成快乐了。我不确定我可以不断地感恩，所以要把它录在录音带，每天早上听一遍，这样，我的能量又开始上来了。你明白这个道理吗？感恩可以带给你最大的能量，可以让你的正面情绪立刻回来。

6.为什么负面总是比正面来得快？

嘉宾：我也想吸引正面的，但好像老是负面的来的快一些，为什么啊？

梁凯恩：为什么负面来得快正面来得慢？因为你对负面深信不疑，对正面却将信将疑。大部分人对即将发生的坏事非常相信，对即将发生的好事却表示怀疑，所以坏事来得快好事来得慢。

因为每天，你看电视、报纸，听别人讲话，大部分都是负面的。所以正面总是来得缓慢，因为你怀疑所以缓慢，如果你不怀疑就快速，快到不可思议。

魔法第四步：向自己提问的秘诀

一、不同的问法，不同的人生

大家都已经知道，你的思想，你每天思考的问题是有电磁波的，这些电磁波以正面或负面的形式传递给宇宙，就像是给宇宙这个大目录下订单，宇宙接收你的订单后，就会把你所要的给你。因此，一个人的思维方式决定了他（她）的人生。

思考其实就是自己在内心进行问与答的过程，问在前，答在后。因此，如何向自己提问十分重要。《富爸爸穷爸爸》中提到，就是因为富人和穷人问的问题不一样，所以造成的结果也不一样。穷人总是问自己“我为什么付不起？”因此，穷人就去找他“付不起”的原因，越找便越没有信心，结果越发“付不起”；富人总是问自己“我要如何才能付得起呢？”因此，富人就会去找“付得起”的方法，结果渐渐地，他（她）就越来越“付得起”了！

插曲：凯恩人生故事——女生的爱

我曾经问过自己一系列很糟糕的问题，因此，我的那段人生也

变得很糟糕。

我都问过自己一些问题呢？

“为什么爸妈都不喜欢我？”

“为什么没有人愿意了解我？”

“为什么我个子不够高？”

“为什么我连打架都打不赢？”

“为什么我的父母没有经过我的允许，就把我生下来？”

“为什么我的人生这么不快乐？”

“为什么女生都不喜欢我？”

“为什么人生这么不公平？为什么我要承受这一切？”

“在这个世界上，还有什么值得我留恋？”

.....

我问了自己这么多消极糟糕的问题，我就会去寻找这些为什么的答案。结果，我对自己越来越不自信，越来越怨天尤人，越来越自暴自弃。

在我 15 岁那年，曾经暗恋过一个女孩。我是在公交车上见到她的。

那一天，阳光没有特别耀眼，公交车也没有特别准时到达。一如往常要去上补习课的我搭上了 63 路公交车，读着学生在椅子后背用“立可白”涂画的字句，又开始面对重考压力的一天（我要第二次参加高中联考）。

在一个停靠站，车子停了又开，我旁边的空位上，一个窈窕的身影翩翩落下。是一个女孩！我没敢立刻抬头看她，反而被她置放在书包上那净白修长的手指吸引。拥有这样一双美丽的手的女孩一定很漂亮。我悄悄抬头，将目光移到窗外，再从玻璃窗上的倒影上，看到了女孩白净的脸。

很少和女孩有这么近距离的接触，我紧张到额头微微冒汗。突然想到早上在额头上发现的青春痘，我忍不住想用手撮几根头发遮掩。我不敢正视女孩，也不敢贸然起身，只是望着窗外，期待女孩偶然出现的影子。

直到女孩起身，拉了一下车铃，我才敢回头，看到穿着静修

女中制服的美丽女孩，轻轻地倚着车门等着下车。女孩似乎也察觉到一双窥视的眼睛，下车前看了我一眼。这一眼几乎要让我无地自容，我真希望让她看见的是另一张脸，而不是小鼻子、小眼睛，额头上还冒着青春痘的自己。

女孩下了车，我的魂也飞走了。从那一天起，我害了相思病。我期待着天亮，期待着出门，期待着公交车，期待着在公交车上见到她。没隔几天，我真的又见到了那女孩，这一次我将她看得更仔细，更确定自己已经喜欢上她了。

但是，那天以后，女孩就消失了。我每天改变搭公交车的时间，甚至迟到也在所不惜，却再也遇不到她了。我沮丧至极，心像是被割走了一块。我坐在那次遇见她的那个位子上，看着窗外，想着那个让我心仪的女孩，期待那美丽的身影会突然间出现在玻璃窗上。但是，我的期待一次又一次地落空了。

我问自己，她为什么要避开我？为什么她不喜欢我？我当时认为她一定是有意避开我。因为她发现了我一直在盯着她，而我长得这么丑，个子这么矮，样子还有点穷酸，而她那么漂亮，她凭什么会喜欢我？她一定是发现我在跟踪她，所以才有意避开我的。

我这样想，就愈发失魂落魄起来。后来，我在补习班的一个朋友，看到我这个样子，提议陪我一起来静修中学跟踪她。我们一起去学校找到了她，但我仍然不敢去跟她打招呼，直至跟到她的家门口。

虽然，我知道她的家就在离我家很近的地方，虽然后来我每天都能见到她的父亲开车送她上学，虽然我每多看她一眼，对她的爱慕就加重一些，但是，我仍然没有胆量去对她表白。我甚至不敢正面地去跟她谈一句话，打个招呼。我总是在心里一遍又一遍地自问自答：

“你凭什么去追求她？她凭什么会喜欢你？你不过是一个没用的重考生，你长得又矮又不帅，你没有很好的家庭背景，她怎么可能看得上你？”

我越这样想，就越发自卑，就越不敢面对她。直到我终于考上了高中，在同学的鼓励下，我才鼓足勇气录了一盘录音带，把想对她说的话，配合可以代表心声的流行歌曲，编辑到一起，在她居住的大楼门口，亲手交给了她。

结果自然跟我之前一直自问自答的内容是一样的。“她凭什么会喜欢我？我又矮又不帅，脸上还长着青春痘。她怎么会喜欢我？”

女孩用毫无反应的方式拒绝了我。我彻底从暗恋变成了失恋！

接下来，我的忧郁症就加重了。我不但没有去建中报到上高中，而且还拒绝与人来往，大部分时间就在房间里，听音乐、抽烟、做运动、睡觉。还有就是一遍一遍不厌其烦地问自己：

“为什么上天对我这么不公平？”

“为什么女孩子都不喜欢我？”

“为什么我这么不讨女孩子喜欢？”

当我这样问了之后，我的内心马上涌出许多答案：

“因为我不够高。”

“因为我不够帅。”

“因为我是单眼皮。”

“因为我学历不高。”

“因为我不够成熟。”

“因为我没有好的家里背景。”

“因为我不幽默。”

“因为我不懂温柔。”

“因为我体力也不够好。”

“因为我不会赚钱。”

“因为我笑起来不好看。”

“因为我不了解女人。”

... ..

为了我那一个负面的提问，我找了很多的负面答案。结果是，我越来越负面，忧郁症越来越严重，女孩子当然也越来越不喜欢我。那是几年前的我。

后来我学会了“提问自己的秘诀”之后，我不再问自己这样的傻问题了。我把这个问句改成了：“我要如何使超级美女疯狂地爱我？”

当我这样问自己的时候，我思考的方向改变了。我在想“我要怎么做才可以使超级美女疯狂地爱上我呢？要怎么做呢？”

首先，要想使超级美女会疯狂地爱上我，我一定要让自己成为这样一个男人：第一要健康，要体力好；第二要有魅力；第三要积极、正面、阳光；第四个要有钱；第五要有知名度；第六要有才华；第七要懂得浪漫；第八要懂幽默；第九要人品好……当我这样思考的时候，我就会去努力，让自己达到这些要求，而不是去怨天尤人，自

暴自弃。

正因为我转变了提问的方式,我的人生才有了这么大的改变,后来,我真的从以前那个自我感觉极为糟糕的梁凯恩变成了今天的梁凯恩。当然,像现在这样的梁凯恩,自然会有不少超级美女疯狂地爱上我。为什么会有这样的转变?因为问题问对了!

二、过去我们问错了什么问题?

想想过去一个礼拜内,我们都问了自己什么样的问题呢?

为什么我这么胖?有没有人问这样的问题?你会给自己什么样的答案?因为我爸妈胖,我是遗传;因为我爱吃,开心时吃不开心时也吃;我胃口好,所以胖;我懒惰,我就是懒得运动,所以胖;我天生就爱长胖,我呼吸都会胖,喝水也会胖。当你给了这样的答案,还有没有信心减肥?肯定没有。因为你问了一个错误的问题,你的右脑就给了很多糟糕的答案,你就让自己失去能量。

如果我们把问题改变一下,看结果如何?我怎样才能像林志玲一样又性感又苗条呢?那你会如何思考?你开始去查找林志玲保持身材的方法,你开始去运用她的这些方法:你开始像她一样每餐吃少一点,或者晚上只吃水果蔬菜;你开始像她一样每天早晚做一个小时的健美操。结果可想而知,你越来越苗条性感。这就是问句的魔力。

为什么没有人喜欢我？真是太惨了，如果连续一段时间问这个问题，十有八九要得忧郁症！

为什么大家都不了解我呢？问这样问题的人，同样容易得忧郁症。

所有这些问题，都是会影响你的人生、阻碍你成功的糟糕问题。你问的问题导致这样的结果。所以，如果你不希望你的人生越来越糟糕，下面的问句一定不能再问。

让你失败的 10 大糟糕问句：

- 1.我到底要等多久才会成功？
- 2.我要怎么做才能让大家都喜欢我？
- 3.为什么别人都不重视我？
- 4.为什么我这么倒霉？
- 5.为什么我那么不快乐？
- 6.为什么我老是失败？

7.为什么我那么穷？

8.为什么我那么笨？

9.为什么我那么孤单？

10.为什么我的外表不尽如人意？

三、梁凯恩解答糟糕问题

糟糕问题 1：

为什么我不能按时起床？比如说我每天定的目标是 7 点，但是我总会在 7 点 10 分，7 点一刻，甚至 7 点半才起来，为什么？

凯恩解答：

为什么不能按时起床？这个问题如何改变？“如果我要提早半个小时起床，如果我要提早半个小时莫名其妙兴奋的起床，我会怎么做呢？”如果你这样问，你就会积极地去寻找方法。现在我就教你一个方法，那就是给你的右脑下指令。

请问一下你在睡觉的时候你的大脑是不是停止运作？不是。你睡觉时，呼吸还在继续，你的心脏还在跳动，你的血液还在流动，也就是说你的潜意识还在运作。而这些是由什么来控制的？右脑。

所以，如果你在睡前给你的右脑下达指令，右脑在你睡着的时候依然会执行这些指令，因为你睡觉的时候，右脑并没有休息，它还在运作中。怎么下指令呢？

你可以在睡前默默地对自己这样说：

“我现在放松我的身体。我就是全世界最幸运的人，我感恩这么多美好的事物都在我的生命中。我相信明天早上我看到的一切都会令我很开心。我看到我住的房子，我看到我开的车子，我看到我穿的衣服，我看到我是如此的健康和快乐，我看到我自己内心深处充满了感激，我真是太幸运了，怎么会有这么多人爱我和帮我呢。每天早上 6 点半我就会自动睁开眼睛，莫名其妙的兴奋，6 点半一秒不差，自动睁开眼睛，莫名其妙的兴奋。感觉通体舒畅，那种感觉简直棒透了！然后我就跳下床，然后迎接我崭新、美好的一天。我现在就知道，在这全新的一天，会有最好的事情发生在我的生命中，会有贵人主动相助，会有大客户主动跟我购买产品，会有顶尖人才加入我的团队，会有成功的合作对象出现在我面前……我向宇宙要求，相信已经拥有，满心欢喜地接受，明天早上 6 点半，我会自动睁开眼睛，莫名其妙兴奋，全身感觉通体舒畅，我是一个多么幸运的人！”

你睡前就这样在心里默默念一段，然后就睡觉。相信明天早上你会在 6 点 30 分一秒不差，闹钟都没有响就会自动睁开眼睛，而且一起床就会莫名其妙兴奋，然后感觉通体舒畅，你相信吗？相信就会拥有。

这就是“给右脑下指令”。你不仅可以下这个指令，还可以下其他的指令。比如说你遇到什么挑战，你想不出来解决的办法，然后就可以用同样的方法下指令。如果你想不出来那个单怎么成交，你就要告诉自己，“明天早上 6 点半我会找到最有效的方法，我就用这个方法达到目标”。第二天早上醒来的时候，你一定会有灵感。

糟糕问题 2：

为什么我的执行力这么差？我的目标很多，但是如果执行力差的话会延误目标的执行。为什么我总是这样？

凯恩解答：

首先将这个问题改为“我要如何做，才能提升我的执行力，而不至于延误如期达到目标呢？”

三年前，我在录一个新的潜意识光盘的时候，我这样对自己说：“凯恩，你是一个行动力超越法拉利的人，你是一个执行力像闪电一样快的人！当你设定一个目标，你会立即就去做，现在就去做！”

我为什么要录这几句话，因为我也会有执行力差的时候，也会有拖延偷懒的时候。所以，我录这样一段话，给自己听。当我听到“当你设定一个目标，你会立即去做，现在就去做”的时候，我会怎么做？当然“马上就去做”了！因为“你是一个执行力像闪电一样快的人”嘛。所以就会闪电一样地冲出去，行动！

糟糕问题 3:

为什么我做事总是虎头蛇尾？为什么我总是目标大，结果小？

凯恩解答：

为什么你会这样？当你这样问自己的时候，你本来想反对，可是，一连问自己三次同样的问题，结果你就开始找原因了：因为我从小就是一个成事不足、败事有余的人；因为我的同事都说是一个雷声大雨点小的人；因为我本来就是一个虎头蛇尾的人，所以我就是这个样子的……

你看，一个问题是不是把你给毁了？

所以，有时候一个烂的问句真的可以摧毁一个人，当然，一个好的问句也可以挽救一个人。不信我们做一个实验：比如你想捉弄一个人，你找 20 个人在同一天问他一个基本相同的问题，当然是负面

的问题。

第一个人问：“你脸色怎么这么差，你老婆离开你了吗？”

第二个问：“你脸色怎么这么差，你生病了吗？”

第三个人问：“你怎么了，脸色怎么这么差？你的身体是不是不舒服？”

....

如果有 20 个人这样跟他说，到最后，他的脸色一定很难看，他真的就要去医院打点滴了，因为他的意志完全被摧毁了。所以，提问可以帮助一个人，也可以摧毁一个人。这就是问句的力量！

他根本没有这么做，你只是这样问了，结果他真的就变成这个样子了。

再比如说你要建立一个女人的信心，你同样找 20 个人问她：

“你今天气色真好，有什么喜庆的事吗？”

“你看起来很漂亮，生活很滋润吧？”

“你的皮肤看起来很有光泽，最近用什么品牌的护肤品？”

“你的气质越来越好了。”

“你看起来很幸福的样子，就像观音菩萨一样。”

... ..

你会发现，这位女士真的变漂亮了，笑容可掬，很幸福很快乐的样子，哪怕她在几个小时前刚丢了钱包。

你知道问句的力量了吗？

一个问句记录到你的脑里，可以给你很多的答案。好的问句可以产生好的答案，好的问句会带给你信心、带给你勇气。你知道为什么我旁边的人都这么有能量吗？因为我都问他最好的问句，每天给他足足饱饱的能量和勇气。好的问句就会产生能量。那么如何改变“为什么我会虎头蛇尾”这个问句？有几种变法？

变成一个选择问句好不好？“你要虎头蛇尾，还是要贯彻到底？”一般人会选择哪一个？当然是选择“贯彻到底”。那接下来，你会问自己什么问题？

“我要怎样才能把我的目标贯彻到底？”

于是，你就会为“贯彻到底”找方法，而不是为“虎头蛇尾”找理由。

糟糕问题 4:

为什么我不快乐？

凯恩解答：

这个问句会产生什么结果？你会不停地去找那些让你不快乐的事，结果就会像我多年前一样，得忧郁症，愈陷愈深。所以你现在应该把它改成什么呢？“什么会让我快乐呢？”或者“我现在做什么事会立刻让我变得快乐呢？”你想想看，你要做什么事会立刻变得快乐？你就会开始找方法。有哪些方法？

感恩。对，感恩，是改变一个人心态的最好最快的办法，感恩是一个充满能量的行为。还有什么事，能让你立刻变得快乐？

调整情绪三个要点是什么？第一，改变肢体语言，你可以去做运动，骑马，登山……第二，改变关注的焦点。把自己的焦点从不快乐的事情转到快乐的事情上来。第三，改变语言。改变问句也就是改变语言的一种。当然，除问句以外，还有平常说的话都要注意，那些消极的，会降低能量的话，尽量少说。

当你为这个问题找了这么多方法，并一一实施的时候，你觉得你的“不快乐”是不是已经被“快乐”取代了？因为这个问句实际上是一个很有力量的指令。

像这样的指令还有哪些？

“我怎样才能越来越帅，怎样才能像金城武那么帅？”你一定会去学习金城武的着装，言行举止等，结果，你真的越来越帅，挡都挡不住。是不是有力量的指令？

“我怎样才能越来越富有，怎样才能像李嘉诚那么富有？”问这样的问题，你一定会去向李嘉诚学习，学他的生意经，学他的精神，学他的品德，结果，你真的越来越富有。是不是有力量的指令？

反之，“我为什么越来越穷？像乞丐一样穷？”这样的问题其实也是有力量的，反向的负面的力量！因为你为会越看自己越像个乞丐，结果越来越穷。是不是很有力量的指令？

所以，向自己提问其实也是在向自己下指令。只要是指令，就都是有力量的。不是正面积积极的力量，就是消极负面的力量。你选择哪一个？

糟糕问题 5：

为什么我的儿子不能按照我给他设计的路去走呢？我很困惑。

凯恩解答：

当你问出这个问题的时候，你就在心里形成了一个定势，怎么看怎么觉得儿子不听你的话，不乖。其实，儿子有一些主见是很正常的。而且，你这样说还很可能让儿子形成叛逆心理。明明心里认同你的话，但行为上偏要跟你对着干。这是叛逆的基本特性。

其实，说不定你设定的路和儿子自己走的路其方向是一样的，只是走法有点不同，或者说选择的交通工具不同。你要他坐火车，他偏要乘飞机。其实去的是一个地方，结果，你老是觉得他不听你的话。

有一个规律，在座做父母的要正确面对。大凡孩子不听父母的话，是孩子的责任，还是父母的责任？很多人都以为是孩子的责任，是孩子不听话。其实，不对，是父母的责任。父母平常的言行一旦让孩子产生了叛逆心理，那不管你的话是对的还错的，他一概不会听。所以，这个问句应该怎么改？

“为什么我儿子又孝顺，所做的事又能超出我的期望呢？”

当你把他的一些跟你要求的不太一样的行为定义为“创新的，

超出你的期望”的行为时，一切都改变了。他得到你的鼓励，不仅会继续创新，同时也会尽量朝你的“期望”靠拢。在靠拢的同时，再超出，而不是背离。

而你，因为说了这句话，也就等于向宇宙做出了这样的要求。你的心态变了，你就会看到他超出你希望的样子，你看他眼神都改变了，你的肯定的眼神又给了他鼓励，然后，他做的事情也就越来越让你满意了。这其实也就是一种良性循环。而这个良性循环起源于问对了问题。如果问错了，就只会恶性循环。

糟糕问题 6:

为什么我会觉得企业的员工没有像以前那样团结和努力呢？
为什么我现在有钱了，家人反而不理解我了呢？

凯恩解答：

把这个问题改为“如果要让我企业的员工像以前一样团结和努力，我应该怎么做呢？如果要让我的家人像从前一样理解我，我应该怎么做呢？”

当你这样问自己的时候，你一定会去思考你的企业员工曾经团结努力的那段日子，想想在从前很团结的时候，你做过哪些事，才会让他们那么团结和努力的呢？那些你曾经做过的事，现在是不是已

经没再做了，所以，他们才变的了呢？

当初，你一定是做过一些什么事，说过一些什么话，你的企业才会达到最佳的巅峰状态，以至于发展到今天的规模。把当初那个使企业保持巅峰状态的元素找出来，再做一遍，那么团结努力的巅峰状态就又会回来。其实很多时候，当我们觉得外界或别人变了的时候，赶紧从自己身上去找找原因。很可能是因为自己改变了，所以事情改变了；所以要把事情变得更好，首先自己就要变得更好。同样的道理，“为什么我有钱后家人反倒不理解我了？”

是家人变了，还是“我”变了？是“我”先变了，家人才变的。所以，改为“我要如何做，才能让家人像以前一样理解我呢？”

想想，以前，“我”是怎么对待家人的呢？那时虽然没有现在这么多钱，但是会不会态度比现在好？会不会花了更多的时间与他们沟通交流？所以，家人就会理解“我”？而现在有钱了，忙了，态度没以前好了，与他们待在一起的时间没以前多了，以为给钱就能解决一切的问题，结果，他们就不能理解“我”了，是不是这样？所以，应该怎么样？把从前的因素找回来，用从前的态度，用从前的时间，再加上现在多的钱，去对待家人，看家人还能不能理解你？想必会比以前更理解你！

所以，告诉大家一个问问题的诀窍，那就是把你想要的结果放在问题里。改成“我想要这样的结果，我应该怎么做？”的形式，

因为，这样改了之后，你就会去为自己想要的这个结果找方法。

糟糕问题 7:

为什么我早上九十点时就会觉得很累？为什么别人的精力都那么旺盛，而我的精力总是这么差呢？

凯恩解答：

这个问题真的很恐怖很糟糕，没病都会问出病来！赶紧把它改为“我如何才能让自己的精力更充沛些，怎样做才能比一般人的精力更好？”

改过之后，就变成了一个很有能量的问句。因为“精力”在很多时候，是一种精神支撑的问题，除非这个人确实得了什么大病。有一句话说：“人，要有点精神。”这种“精神”其实跟你的身体本身并没有什么直接的关系，而是由你的心灵状态决定的。

想想看，你老是问自己“为什么我精力这么差？为什么我精力这么差？为什么别人精力都那么好，我的精力却那么差？”你的精力怎么会好得起来？你不断地给宇宙下“精力差”的订单，给自己的右脑下“精力差”的指令，结果，你的精力只会越来越差。

我看你这三天的培训过程中，精神看起来很好啊？为什么？

因为你一直在充电。充什么电？一直在想美好的事情，在想有能量的事情，想能使你精神焕发的事情，所以，你的精力会很好。

有没有听说过这样一个故事：说是纳粹抓了犯人，蒙上他的眼睛，拿冰块割他的手腕，却对他说：“现在我们拿刀滑破你的手腕，你的血一直在流。你的血很快就会流干，你很快就会死。”其实，犯人的手根本没破，只是冰水在滴。三个小时以后，犯人真的死了！因为他的意志被摧毁，他认为他会死，所以他真的就死了。大部分的癌症病人，在没发现之前，活得好好的，一旦发现是癌症，很快就死了。真的是病死的吗？不，是被吓死的，是绝望而死的。

相反的例子，《秘密》中说的那个“奇迹人”，所有的人，包括医生都认为他要做一辈子的植物人，他不可能站起来，但他的内心不这么认为，他相信自己能站起来，能在圣诞节前走出医院，结果，他真的自己走出了医院！

所以，你给右脑下什么样的指令，你就会什么样的结果；你给宇宙下什么样的订单，就会有怎么样的人生。你对自己所问的问题，就是向右脑下的指令，向宇宙下的订单。

四、魔变人生三问句

知道了向自己提问对人生的重大影响和改变糟糕问题的诀窍后，我们一起来做一个练习。

下面的三个问题，可能是许多人的人生中将要面临的。如何利用“吸引力法则”，向自己提问，让自己从人生的低谷中勇敢走出来呢？

问题 1：当你负债 5000 万人民币的时候，你会问自己什么问题呢？

问题 2：现在医生宣布你的生命只剩半年了，你觉得要问自己什么问题呢？

问题 3：在你生命当中你最爱的那个人，突然离开了你（或去世了），你要问自己什么问题呢？

亲爱的读者朋友，您一定已经有了很好的答案了吧？通过前面的内容，相信你早已掌握向自己提问的精髓。但，尽管如此，千百个不同的读者，依然会有千百个不同的答案，因为每一个人都有自己独特的思维模式，产生不同的创意。

读者们的新颖答案留到以后再去征集吧，我们还是先来看看在《magic your life》的课堂上，那些深得感悟的学员们的精彩答案。

魔变 1：

第一个问题：当我负债 5000 万的时候，我会问自己——我要如何尽快赚到 1 个亿？（把注意力转移到赚钱上来，而不是在还债上面。因为“赚钱”是能增回能量的词汇，而“还债”是降低能量的词汇。）

第二个问题，如果医生告诉我只能活半年了，我不管医生怎么说，还是要问自己——接下来十年之内的目标哪些是一定要做到的？我如何才能趁自己还活着的时候去完成这些目标呢？（我要把注意力集中到完成这些目标上来，而不是停留在绝症上。）

第三个问题，如果最爱的人离开了我，我最亲的人过世了，我会问自己——逝者已矣！我要如何把对已故爱人的这份爱传递给更多的人。

魔变 2:

第一个问题：当我负债 5000 万的时候，我会问自己——这 5000 万的债算什么呢，再赚一两个亿回来不就行了吗？

第二个问题，医生宣布我只能活半年的时间了，我的提问是这样的——这医生是不是判断错了呢？我的寿命本来要到 120 岁呢，我的生活将是多么的多姿多彩，我还有很多使命没有完成呢。

第三个问题，我最心爱的人离开我的时候，我该问自己什么？

——我心爱的人怎么突然离开我呢？是不是我在做梦啊，他不是一直在我的心里吗？（从上面几个问题来看，此君是逃避现实者。用逃避现状的方法也可以让自己情绪好一些，但不是最佳的办法。）

魔变 3:

第一个问题，当我负债 5000 万的时候，我会问自己——如果我现在即将要在最短的时间内创造十倍的财富，我会热血沸腾吗？我应该做些什么呢？有谁能帮助我达到目标呢？

第二个问题，医生说我只能活半年了，我问自己——如果我的生命还有 80 年，我会做些什么呢？我会达成什么热血沸腾的目标呢？（现在不管我的生命还有多久，我不用管，只管去完成我该完的目标。改变自己关注的焦点。）

第三个问题，我最爱的人走了，我会问自己——如果他（她）现在还在的话，我跟他一起做些什么和达成什么目标会令他（她）热血沸腾呢？（因为，我应该一如既往地去做那些事，才能让他（她）九泉之下感到欣慰。）

魔变 4:

我对于第一个问题的回答是：太棒了！我竟然能够拥有常人所不能拥有的经验，现在让我静下心来思考，我该运用哪一种最佳方

案，或者是借助哪些人的力量，让我在最短的时间内创造一个扭亏为盈的局面，并且将我的经验分享给其他遇到类似困难的企业家呢？

第二问题，我会这样问自己：现在让我写下 100 个应该留在这个世界的理由，想想我还有什么更有意义的事情没有完成呢？

第三个两问题我把它分成两个，如果是亲人离开人世的话，我会这么问自己：我的亲人他们根本就还在身边嘛，他们不过是升华成了天使，在天空中俯瞰我，并陪伴着我一起走下去，不是吗？如果是我的恋人离开我了，我会这样想：上帝给我关上了这扇门，是否即将为我打开另外一扇窗，而且这个窗外的景色一定会是更加的迷人吧？

五、梁凯恩的能量问句

每一年的年初，除了订立 101 个目标，梁凯恩还会给自己列出一串提升能量的问句。在他的资料夹里，收藏着十几张这样的问句表，这些写于不同时间的问句，历年来伴随着他，并助他一步步走向成功。我们随意抽取一张，将上面的内容公开如下。相信聪明的读者一定能从中得到启示。

插曲：梁凯恩 2005 年最顶尖的问句

1.2005 年你要怎样过才算精彩到无懈可击？

2.你热爱你的生命吗？你有多热爱你的生命呢？

3.你珍惜你的时间吗？你的时间都用来做什么样有生产力的事？

4.你需要多少伙伴来协助你完成梦想？是 20 个？50 个？100 个？还是 1000 个？10000 个？现在你有多少个伙伴呢？

5.你常告诉别人“格局决定布局，布局决定结局”，你想想自己的格局究竟有多大呢？是唐纳·川普吗？像孙正义？霍华休斯？山姆·威顿？还是詹姆斯·卡梅隆？

6.你是想只成为亿万富翁呢还是百亿富豪呢？你是为了什么一定要进入 Forbes 排行榜呢？你认为攀登上事业的圣母峰真的对你很重要吗？

7.要怎么做你才会更爱你自己，更爱你身旁的伙伴呢？你是否感受到你身边有好多的人默默地在帮助你呢？你是否珍惜这一切，并为此而深深感动感恩？

8.每个月靠办顶尖的训练月入 300 万~500 万还不够好是吗？什么才算是真正的好？你真正伟大的使命和任务是什么？

9.你能给跟随你“死心塌地”的人什么样的舞台？每个人都

像你一样需要舞台发光发热，你知道吗？你能给忠诚的伙伴多少的收入呢？

10.你现在所建立的是什么样的系统？你是否投入大量的时间在培养 **Leader**？“客户第二，员工第一”，你悟透了吗？你的影响力是建立在你拥有什么样的团队上，了解吗？

11.你有多棒并不重要，你身旁的伙伴有多么杰出、多顶尖，才是最重要的，不是吗？

12.如果你完全不靠演讲，那你每个月能拥有多少现金流？你手边有多少紫牛型产品（令人眼睛为之一亮的产品）？你到底是 S 象限还是 B 象限？你是“在努力地工作”还是“在聪明地工作”？

13.你如果要得到快乐的生活，那你会如何与身边的人沟通呢？

14.你如何使自己保持在巅峰状态，来如期达成你在 10 年前设定的上海 5 万人的目标呢？这件事就是你来这个世界的目的，不是吗？否则你来到这个世界的目的又是什么呢？

15.“从起跑的那一刻便要透视全局”，你达成上海 5 万人之后要退隐江湖吗？如果不是，那么你还有哪些更大的目标？

16.你觉得为什么你要叫自己 **Rocky** 呢? 它代表的含义是什么呢? 你觉得斗志重要吗? 过去这 **10** 年你因为运动、斗志、能量、专注, 所以造就今天的你, 你未来 **10** 年是否要继续维持这些习惯呢?

17.你为什么受到电影《神鬼玩家》的激励? 你是羡慕“莱昂纳多”比你小 **2** 岁就有如此成就和影响力, 还是羡慕霍华休斯如此的没有极限?

18.2005 年你的资产会增加多少? 会不会破亿? 什么时候资产破亿最适合? **27** 而已, 已过了 **5** 年了, **30** 而已也过了 **2** 年了, 到底还要等多久? 你的思考焦点到底是“江山”上还是美人上? 没有人比你更了解自己, 你说对吗?

19.你是否能用最短的时间培养月入 **30** 万的超级明星? 若你的团队里缺少月入 **30** 万、月入 **50** 万的超级明星, 又怎么吸引那些无敌潜在红色的优秀精英加入你的团队呢?

20.你是否懂得赞美的艺术? 你是否懂得善用荣誉的力量? 你如何将人们生命中的关键因素(就是被肯定、受重视和被称赞)发挥到淋漓尽致?

21.该成为什么样的领导者, 才能让伙伴跟随我超过 **30** 年? 才能让身边的人都成为亿万富翁?

22.当 2008 年，我完成了 12 年来没有人相信的梦想，我同时办完川普和上海 5 万人演讲，当我看着 5 万人，对他们说着改变一生的故事激动地流下眼泪，并成功地销售 30 万本书时，我会有多么的感动及有成就感？

魔法 4 步：向自己提问的秘诀

★答案就在问题里。你问自己什么问题就会有怎样的答案，问好的问题会有好的答案，问烂的问题就会有烂的答案。

★你给右脑下什么样的指令，你就会什么样的结果；你给宇宙下什么样的订单，就会有怎样的人生。你对自己所问的问题，就是向右脑下的指令，向宇宙下的订单。

★向自己提问诀窍,就是把你想要的结果放在问题里。比如“我想要这样的结果，我应该怎么做？”这样的问题是充满正面能量的。

★糟糕的问句，可能摧毁一个人；巧妙的问句也可以挽救一个人。

魔法第五步：变成天才

一、天才在哪里？

每个人生来都是天才，但又是不同于别人的天才。

但并不是每个人都知道这一点。大多数人都认为天才只属于极少数幸运儿，自己离天才很远。其实，要做个天才，只需要知道一个秘密。

在说出这个秘密之前，我们先来做一个假设的游戏：

● 想象中的比赛

你是否能想象迈克·乔丹和席琳·狄翁比赛唱歌会是什么样的情况？你是否能想象姜昆和成龙比赛拍武打电影时会是什么样的情况？你能否想象比尔·盖茨和拳王泰森比赛打拳会是什么样的情况？你是否能想象宾拉登比和周星驰拍喜剧电影会是什么样的情况？你是否能想象老虎·伍兹和日本相扑选手比相扑会是什么样的情况？

以上列出的这些人全部都是每一个行业中的佼佼者，但所比赛的项目根本就不相同，只对某一方有利。另一方虽说也是世界顶尖，

由于并不拿手此项目所以一定会输得很惨，并且变得很没自信。迈克·乔丹怎么能去跟歌唱天后比赛唱歌呢？同样的席琳·狄翁也不可能跟迈克·乔丹比赛灌篮，席琳·狄翁可能连摸到球的机会都没有。

你可能觉得这种想象太夸张，其实一点也不为过，而且非常贴切。许多人正参与着这样不公平的竞争和比赛，包括你，也都可能在其中。

明明你拥有高超的绘画技巧，却跟一群人参加歌唱大赛，结果你根本赢不了那些原本就有唱歌天分的人。于是，你输得很惨，自信心也因此大受打击。之后你又报名演讲大赛，同样的，败给拥有三寸不烂之舌的演说家，在完全没有胜算的状况下，自尊心再次遭受强烈冲击。从此，你开始怨天尤人、自暴自弃，你真正具有的绘画天分也就此埋没。而你竟然不知道让自己郁郁寡欢的主要原因就是因为你没有走对路，没有选对发展舞台。天生我才必有用，这句话大家耳熟能详，但是，若你不清楚自己的天才在哪里，又怎么可能成功呢？

在现在的高考制度下，许多人年轻的时候，由于没考上理想中的学校，因此开始在内心深处自觉不如人，处处低人一等，甚至不乏有人因为升学压力太大而精神崩溃，跳楼自杀。仔细想想，有必要这样吗？太可惜了，竟然没有人告诉他们真相。会读书不代表会赚钱，不会读书也不意味没机会成功。成绩不好难道就要自觉不如人吗？行行出状元，各行各业的成功者不见得都拥有高学历。有人靠主持节目成功，有人摆地摊摆到变成连锁大王，有人靠唱歌成功，有人靠打球

名扬四海，有人靠卖牛肉面卖到创立大学，有人靠写歌成为音乐教父，也有人靠写真集闯出一片天。

谁说高中读 9 年的人，曾经得过忧郁症的患者不能成为畅销作者，不能成为顶尖的演说家呢？梁凯恩就是成功的例子。

● 彼得定律：平凡人有“强化你的无能”的倾向

“强化你的无能”这句话是什么意思呢？

有许多人是这样度过他的一天：早上起床出门，看到周边的人开奔驰，他会告诉自己“他家比我家有钱”；看到另一个人，又告诉自己“总是有美女喜欢他，他就是有办法，而我一定不行”；又看到另一个人，再告诉自己“他就是有办法升官加薪，因为他学历比较高”……

就这样，他不断地告诉自己“他长的比我高”、“他长的比我帅”、“他脑筋比我好”、“他业绩比我好，我就是不行”……过完一天后，总是觉得别人比我好，自认处处不如人，万事不顺心。他总是没看到自己的优势，觉得自己没有比别人好的地方。专门拿自己的缺点去跟别人的优点相比较，打击自己的自信。日复一日，日积月累下来，当然会丧失自信并且埋藏了自己的才能。

你是不是也跟上面这个人一样呢？

● 谁是天才？

世界船王欧纳西斯，身高不到 165 公分。他没有因此而自卑，他说：“当我站在我的钞票上，没有人可以比我更高。”

迈克·乔丹被公认是上帝派来教人类打球的。但他也是从一个普通的孩子成长起来的。

电影《阿甘正传》中的男主角阿甘，IQ 只有 79，许多学校都不愿意收留他，因为是个弱智儿。但是，他却靠着经营捕虾生意，使他成为亿万富翁。

知名电影明星哈里逊·福特原本是个木匠，在无意中饰演某部影片的路人甲，结果被导演发掘并演了《法柜奇兵》而轰动世界。

有人会演讲，当他一开口就满场轰动。

有人会唱歌，大家都沉醉在他们优美的歌声中。

有人会写文章，笔下生花，洋洋洒洒，从不为难，凡看过他的文章的人无不惊叹感动。

有人会演戏，演什么像什么，瞬间进入角色，眼泪说来就来，说去说去。半分钟前还泪流满面，半分钟后就能笑靥如花。

为什么这些人总是能具有高度自信心呢？为什么他们会这么优秀呢？并不是他们样样都比人强，而是他们专注在他们特有的优点上发挥。有没有人既会唱歌又会跳舞，还会琴棋书画；能做生意，懂谈判，官场上也能一路亨通；精通法律，又有高超医术；可以打拳击，又是个发明家；企业经营得很成功，又还是个运动健将？这样十项全能，近乎完美的人，世上真的存在吗？除非他是神，否则不可能样样都会。因此，拿别人的优点跟自己缺点比，是一件很愚蠢的事情。那些比我们成功的人，其实并非他具有特殊的神奇魔力，他们也是普通人，一样具有喜怒哀乐，也一样会生老病死。差别只在他们知道自己的“天才”在哪里？他们集中心力去发挥自己的长处，于是成就了自己光辉的一面。

天生弱智的阿甘都能成为亿万富翁，身为正常人的你，更没有说“办不到”的理由。总是有几件事你会比别人拿手，你的责任就在于找出这些优势，并且彻底发挥它！

有哪些是你特别感兴趣的？或是做起来让你特别愉悦？甚至当去做的时候，会聚精会神？有人不会做菜，但却非常爱吃，于是成为美食家；也有人参加竞选没选上，却因为口风犀利而成为评论家；更有人被老板开除后却写出一本知名漫画《呆伯特》，卖了数千万本，也因此举世闻名。

这就是变成天才的秘密。

二、天才是怎样“炼”成的？

● 爱因斯坦：天才就是经营自己的长处

爱因斯坦在 20 世纪 50 年代曾被以色列当局恳请去当以色列总统。爱因斯坦是犹太人，若能当上犹太国的总统，在一般人看来，自是荣幸之至了。出乎人们意料的是，爱因斯坦竟然拒绝了。他说：“我整个一生都在同客观物质打交道，既缺乏天生的才智，也缺乏经验来处理行政事务以及公正地对待别人。所以，本人不适合如此高官重任。”

爱因斯坦是明智的，因为他知道自己的长处是什么。否则，我们人类历史上，会多一个平庸的政治家，而少了一个伟大的科学家。

● 皮尔·卡丹：天才就是跟着兴趣走

与埃菲尔铁塔齐名的服装设计大师皮尔·卡丹，从小就对服装感兴趣。8 岁时设计出第一件衣服，14 岁时成为一名见习时装设计师。然而，他的父母却希望他成为药剂师，但对服装的浓厚兴趣最终使他成了一名出色的服装设计师。30 多年来，他共创造了 3 万多种时装款式，设计了 500 多种其他的产品，在世界上 93 个国家销售。好险，皮尔·卡丹如果没有跟着自己的兴趣走，也许他只会是一名平凡的药剂

师。

● 韩寒：我是金子！我要闪光！

许多人与天才擦肩而过，是因为没有抓住“效率”与“兴趣”，在这一点上，中学生韩寒做得非常好，他高喊：“我是金子！我要闪光！”他先是开创“少年作家”之称号，热闹了整个中国后，他现在又闪身成了个 F1 赛车手。他的成功是因为有勇气去寻找自己的兴趣与潜在的长处！

曾经有许多人告诉我们：要成功，就要不断改进自己的缺点。很多人听了后还是没法成功，这是因为他们自认缺点太多，因此放弃追求成功的念头，这是一件令人遗憾的事！有一位心理学家杜威说过一段话：“一个人身上并没有所谓优点或缺点，只有与众不同的特质，特质用对地方，那就成为自己的优点；相反的，若是用错地方，也许就成为你的缺点。”

插曲：凯恩人生故事——是爱说话的坏学生还是天才演说家？

梁凯恩从小学时代开始，就是全班公认最爱说话的学生。老师在台上讲课，他却在台下不停说话。每天放学后，风纪股长总是会

跟班主任说他的情况，并告诉班主任他是全班最吵的学生。结果，梁凯恩每天总是要接受处罚才能回家。

在当时，老师认为爱说话是一项严重的缺点。因此，梁凯恩在老师的心中不是个好学生，但他们却忽视了热爱表达正是凯恩的特点。他对许多事物都有不同的看法，喜欢吸收大量信息又喜欢跟人分享。这正是一个演说家的特质。但当时因为没有得到人的认同，使得凯恩备受压抑，以至于后来得了忧郁症。如果不是后来自己的坚强和敏锐的悟性，让他从压抑中勇敢地走出来，他的一生也许就这样被毁了。当然，最终凯恩还是挣脱了一切束缚，成了天才演说家和优秀的企业家，成了今天超越极限公司的总裁。

所以，你或许没有所谓的优点或缺点，只有属于自己的特质。该如何发挥这些特质导向积极的方向？

比方说，有人天生极为保守、谨慎，这是他的特质，若他是一位企业家，由于太过小心谨慎，反而容易失去许多商机，而不敢贸然用人。但若是成为一位精算师，却能运用本身的特质，使得企业运作成本得到精准的计算，降低许多风险，并且避开可能面临的危机，这就是他的特质放对了地方。

相同的，有些人敢得罪人，但却成了独当一面的领导者；有些人不喜欢得罪人，于是成了一位人见人爱的公关高手。

经营自己的长处能给你的人生增值，经营自己的短处会使你的人生贬值。

富兰克林说：“宝贝放错了地方便是废物。”

在人生的坐标系里，一个人如果站错了位置——用他的短处而不是长处来谋生的话，那将是非常艰难甚至可怕的。就像如果让田亮去做投篮高手，让刘翔去做体操，那么，中国的体育界要错过多少金牌？而他们两人也可能会在永久的卑微和失意中沉沦。

每个人身上都有属于我们自己独特天才与能力，我们的责任就是找出它们并彻彻底底地发挥它。

人的一生是个寻找的过程，寻找自己的真正价值所在，也就是真正属于你的天才领域。

能将自己的长处发挥到极致，那是一件酣畅淋漓而又有趣的事情。有的人，很早就找到了，于是，他成了天才；有的人，一生都没找到，他成了痛苦一生的庸人。

● 大象与木桩的故事

马戏团里表演的大象，都是从小就开始训练的。小时候的小象很调皮，玩性又大，所以，工作人员用绳子把小象拴在木桩上。由于小象力量小，经过很多次试验都无法将木桩拖出来。时间久了，系在木桩上的象知道自己无法挣脱，也就会很安分了。

慢慢地，小象长大变成了大象，在马戏团中可以做很多的表演。

大象力大无穷，可以搬很多东西。在表演后，却很安分的地被绳子拴在木桩上。因为它根据从小的经验，觉得木桩的力量比自己大，是唯一可以拴住自己的东西，便不再试图挣脱木桩了。这就是大象的悲哀。

其实，人生中的“木桩”随处可见，它是妨碍个人发挥潜力的障碍。你的父母、朋友、爱人，都有可能是你的“木桩”，如果他们总是告诉你“你这里不行，那里不行”的话；如果他们总是劝你“做点实际的事，不要异想天开”的话；如果他们是平凡人所以总是说“你也不过是个平凡人”的话，他们就是你人生中的“木桩”！不要相信“木桩”，勇敢地挣脱它，你本来就是天才！

请看下面这些话，你大概不会陌生：

“天才只是极少数，大多数人都是普通人！还是安分点吧！”

“人生本来就是痛苦的，一个人要做自己应该做的事，而不是做自己想做的事。因为，感兴趣的事往往不是你应该做的事。”

“平平淡淡才是真，何必那么折腾。成功人毕竟只是少数。”

“你还真把自己当天才啊，拿镜子照照吧，你是张艺谋吗？你是张爱玲吗？你是李安吗？你是姚明吗？你哪点像个天才，你就是你，一个平凡的你！”

....

一不小心，你的天才就被这些话淹没了！所以，在寻找自己的天才之前，先把这些“木桩”搬开，把这些“唾沫”清理干净，真正地相信自己是个天才。

为了进一步增强大家对“我是天才”的信心，我们一起来看看一下美国著名的社会科学家乔治·盖洛普博士关于天才的调查：

● 盖洛普：卓越来自于天赋的发挥，非后天训练

对一技之长保持兴趣相当重要，即使它不怎么高雅入流，但可能是你改变命运的一大财富。

选择职业同样也是这个道理，你最需要考虑的不是这个职业

能给你带来多少钱，能不能使你成名。重要的是，你应该选择最能使你全力以赴、最能使你的品格和长处得到充分发挥的职业。把自己安排在合适的位置上，经营出有声有色的人生。

美国盖洛普总数据库内有全球 63 个国家、101 家企业、170 多万员工的调查，结果只有 20% 的受访者觉得自己有机会在工作中发挥所长。换句话说，只有两成的员工觉得自己适才适所，可以在职场上做他们想做的事情。

原因在哪里？盖洛普紧接着针对 30 年来各行各业的卓越人士进行系统化研究，结果发现成功人士的卓越表现，是源于能够在职场上发挥天赋的能力，而不是后天训练出来的技术专长。日本的人才专家大前研一也说：想做的事就去做，那件事往往是自己最擅长的事情。

盖洛普公司将这份研究报告写成了一本新书《发现我的天才》(Now Discover Your Strengths)，结果在美国掀起了一场职场能力训练的大革命。

《发现我的天才》阐述了一个中心主题：每个人都有天才！只是大部分人不是把天才摆错了位置，就是没有努力或没有用正确的方法发掘自己的内在天才。每个人的天赋都是持久而独特的，每个人的最大成长空间在于他最擅长的领域。

天才不是 I Q 高，是发挥个人特质。只要摆对了位置，就可

以变天才。为了在工作领域表现优异，获得成就感，个人必须了解自己特有的模式，成为发现自我能力，并能描绘、应用、练习、琢磨自我能力的专家。盖洛普公司透过科学的研究方法，归纳出 34 种主导特质（Themes）来解释这些天赋。在他们的定义中，天才不是指头脑 IQ（智力商数）优于常人，而是每个人身上都有的主导特质；34 种主导特质有众多不同的组合，足以解释人们的卓越表现。

有的人反应不快，但很有耐心；有的人拙于言词，但长于策略性思考；有的人天生就有迷人的特质……这都是天赋。

甚至，某些强烈的特质，在某些领域可能是缺点，但只要摆对了位置，在对的工作领域上，就可以成为天才。例如，世界首富沃伦·巴菲特，可以算是世界级的人物。在现今快速变动的全球市场上，一般人都认为投资大师应该是机智、思考尖锐、急性子的。但从巴菲特朴实的风格，略显邋遢的外表，以及有点慢吞吞的讲话速度，完全看不到这些特性。甚至他对人性喜欢保持乐观想法，都不符合一般人对投资界尔虞我诈的认知。

然而，巴菲特今日的成就，正是基于他个人特质的发挥。巴菲特非常有耐性，又愿意相信别人。而他善用其耐性，将之转化成为著名的“20 年展望投资原则”，总是在耐心仔细地研究企业之后，长期投资他看好的公司，并且信任那些资深经理人可以为他带来好的报酬，不随便卖掉股票。这样特性的发挥，累积了他今日的财富。而巴菲特评估对他人生与别人最大不同的成就，并不是财富。他说：我真

的跟大家没两样，只不过我每天早上起床后，有机会做自己想做的事。

换言之，你的天才不是来自你的智商，而是你的天赋礼物。
只要找到自我天赋，并将之在正确的地方发挥到极大值，你、我都可以是快乐天才！

现在你该对自己是天才深信不疑了吧？

可惜的是，许多人之前都没有发现自己的天才，而把他们的天才摆错了位置。大多数的组织（或员工）犹如在暗室里拼凑起来的拼图，每块拼图都是边缘被磨掉、勉强拼凑上去的。但是，让一点儿光线进入室内之后才发现，十之八九的图块都摆错了地方。

● 老虎·伍兹：能让你赢牌的，是你手中的王牌

卓越与平庸往往只差一小步。不要花太多时间来改善自己的缺点，重点应该放在强化优点上。如同玩扑克牌一样，优势才是那张可以帮助你赢得胜利的王牌。

老虎·伍兹虽然纵横高尔夫球场，但是他在沙地上的表现并不佳。如果他在典型的企业里工作，他的上司可能会点出这个弱点，并且要求他在这方面大大改善。然而，伍兹和他的教练却采取了全然相反的策略。在练习时，他们只花一些时间在改进这项弱点上，好让他沙地成绩提升到一般水准，不会拉低太多分数，其他所有的练习时间

全投入在伍兹的拿手好戏上，让他的优点更显优势。

没有人是全能的，成功者只是比一般人更懂得加强自己的优点，并且管理自己的缺点。

因此，你不必再苦思如何改进自身的致命伤，企图把缺点转化成优点。相反的，应该花一些心思管理自己的缺点，使缺点不致成为成功的绊脚石，而投入绝大部分的精力在加强自身的优点上，使它们充分发挥。

每个人所拥有的才能是独特而且永久的；每个人的优点是他成长空间最大的地方。如同玩扑克牌，你必须掌握，而且能让你赢牌的，是你手中的王牌。尽量发掘优点，并且减少弱点造成的损害；减低损害只能避免失败，却不能保证成功，成功仍然来自发挥优势，也就是发挥天才领域。

那么，接下来，我们的重要功课就是，如何找到自己的天才领域？

让我们先来想一想：

哪些事你只花一点时间，而别人却要花比你长的时间才能完成？平日你会特别留意这些信息吗？你的文章是否写的比一般人好呢？或你很会讲鬼故事，表情很丰富生动？或大家都喜欢找你聊心事，

把你当知己？还是你很喜欢交朋友？特别爱布置房子？再仔细想想，别人最常请教你什么问题？别人觉得你哪方面最好？别人最欣赏你哪一点？从小到大最常被夸奖的地方在哪里？

还有一点很重要：你最佩服谁？为什么？

心理学家认为，当我们讨厌某个人时，往往因为对方身上有和我们相同的缺点。对方将我们的缺点暴露出来，所以我们将讨厌他的情绪表达出来。比方说，你很讨厌某人，因为他很小气，有可能你本身也很小气。

同样的道理，当我们欣赏某人时，也是因为他身上具备了和我们一样的特质或潜力，而对方却将特质和潜力发挥得淋漓尽致。10年前，梁凯恩曾听过一位日本人演讲，深受感动和启发。当时他还什么都不会，但他非常佩服这位日本大师在演讲台上迷人的风采，他的自信和说服力。其实这正代表着凯恩身上可能也具备跟那位日本讲师相同的能力！结果在10年后的今天，许多人听过凯恩演讲后，他们告诉他：听你的演讲真是让人震撼、感动！

其实，只要我们注意观察自己的行为 and 感受，我们就很快可以找出自己的天才领域到底在哪里。让我们一起来做下面这道题吧！

三、发现天才的 8 个问句

第一个问句：我对哪 8 件事最能体现我的耐心？

第二个问句：哪 8 件事是我做得比别人更快更好的？

第三个问句：哪 8 件事可以让我废寝忘食，三天三夜不睡觉都能兴奋不已？

第四个问句：别人总是称赞我的 8 件事是什么呢？

第五个问句：当我听到哪 8 件事最能激励我，或者最让我感动？

第六个问句：我觉得 5 年后我在哪 8 个方面的表现会非常杰出？

第七个问句：我绝对不能接受自己在哪 8 件事上退步？

第八个问句：我认为在我离开这个世界时人们最可能怀疑我的 8 件事是什么？

如果能认真地做完上面 8 个问题，许多人会惊讶地发现：原来我的天才领域在这里，我竟一直都不知道！瞧我现在所走的路，竟然这样偏离我的天才，难怪我做得那么辛苦却总是力不从心，郁郁不得志，难怪我觉得工作就像是在受罪，难怪我的人生这么压抑，难怪……

你终于恍然大悟了！但那是建立在做完这 8 道题之后。我们特别做过统计，在《Magic your life》的课堂上，竟然有一半的学员苦思冥想一个晚上，依然无法做完这 8 道题。主要原因在于，我们平常埋首于生活工作中，很少对自我进行过分析，也很少对人生进行系统性的疏理。我们在那条错误的路上已经走了太久，以至忘记了自己本来的路是什么，在哪里。

没关系，即使是汽车，要掉转方向也要转动方向盘，更何况人生呢？让我们先来看看，梁凯恩是如何通过回答这 8 个问题而找到自己的天才领域的。

四、梁凯恩的答案

第一题：我对哪 8 件事最能展现我的耐心？

1.自我沟通分析，出自传和培训课程方面的书；

- 2.设定和达到目标的过程；
- 3.办无懈可击的培训；
- 4.对待媒体的批评和误解；
- 5.对待公司的成长；
- 6.帮助我公司伙伴成长和达到目标；
- 7.邀请世界第一名来演讲；
- 8.举办破纪录的活动（培训演讲类）；

在上面的答案中，与“培训”“演讲”有关的出现了4次，与公司有关的出现了2次，可以总结为一句话：梁凯恩对经营培训类的公司最有耐心。

第二题：哪些事是我做得比别人更快又更好的？

- 1.凝聚向心力。

好到什么程度？如果一群人不认识我，只要给我一个麦克风，

15 分钟内，我就可以让他们以我为中心凝聚起来。这事我从小就会，高中读了 5 间学校，每次离开一间学校，我都是带一群人退学的。

2.放下身段。

我可以放下身段到什么程度？如果，我看中了一个人才，想要请他来我们公司。他要我陪他跪下，我可以立即跪下，他要我陪他玩泥巴，我也可以立即陪他玩泥巴。大丈夫，能屈能伸。

3.办万人演讲。

4.销售和赚钱。

5.教别人演讲和教别人赚钱。

6.吸收资讯学以致用。

7.发现别人的天才，帮别人建立舞台。

我认识许伯恺老师不到一个礼拜，我知道他是可以跟我办上海 5 万人演讲的人。我认识我们营运长不久，我就知道他可以跟我公司一起挂牌上市。我认识我们的投资家两个月，就知道他未来可以管理我的钱。

8.行销策略。

以上答案中，与演讲培训有关的占 3 条，与企业管理经营有关的占 5 条，可以总结为：梁凯恩对经营培训类企业做得又快又好。

第三题：哪 8 件事可以让我废寝忘食，三天三夜不睡觉都能兴奋不已？

- 1.办训练让许多人的的人生得到改变。
- 2.破世界纪录。
- 3.跟别人比赛。
- 4.去欧洲旅游，去拉斯维加斯我觉得很兴奋。
- 5.拍电影。
- 6.谈恋爱。
- 7.对着几万人演讲。
- 8.公司上市。

第四题：别人最常称赞我的 8 件事是什么呢？

- 1.有说服力。
- 2.格局很大。
- 3.很会发觉别人的天才。
- 4.演讲。
- 5.有品位。
- 6.敢赌，敢做决定。
- 7.身边人才济济。
- 8.身先足以率人。

第五题：当我听到哪 8 件事最能激励我，或者最让我感动？

- 1.上世界第一名的课程。

2.跟世界第一名同台演讲。

3.看福布斯杂志上的成功人物创业故事。

4.看真人真事改编的电影。

5.当我知道我的竞争对手出新招的时候。

因为没有强劲对手就很难有所进步,所以对手越强对我越好,我进步越快。当大家出新招的时候我特别激动特别感动,没有对手怎样活呢?就像奔驰和宝马。人生应该这样才精彩。

6.参加席琳·迪翁的演唱会,因为我很喜欢她,崇拜她。

7.帮助我的核心团队成员打造目标。

8.帮助我的核心团队成员过生日。

第六题:我觉得5年后我在哪8个方面的表现会非常杰出?

1.领导力,建立天才团队。

2.募集资金的能力。

3.演说能力。

4.畅销书的领域。

5.5年后公司上市，股价方面也表现很杰出。

6.与人合作的能力。

7.培训领域的品牌建立。

8.在行销策略方面。

第七题：我绝对不能接受自己在哪 8 件事上退步？

1.赚钱和募集资金方面。

2.我的健康和体力。

3.我的声音质量。

4.我的身材。

5.营业额和绩效。

6.每年我都要破纪录。

哪年没有破纪录就当哪一年没有活过，每年要刷新业界的一两项纪录。

7.在培训行业里面的影响力。

8.我整个团队的战斗力和执行力不能退步。

第八题：我认为在我离开这个世界时人们最可能怀念的 8 件事是什么？

1.记得我拍的电影。

2.记得我写的书。

3.我建立的《magic your life》这个课程的品牌。

4.我所建立的“magic your life”基金会。

5.我的奋斗故事。

6.我的演讲。

7.我的网站。

8.还有我写的歌。

亲爱的读者朋友，看了梁凯恩对“发现天才 8 个问句”的回答，你发现了什么？他的天才领域是不是很明显地展现出来了？他有哪方面的天才？

是不是有演讲的天才？是不是有企业管理和经营的天才？是不是有整合和培养人才的天才？是不是有行销的天才？是不是有自我激励和激励别人的天才？那么，如果他创办一家以培训为主的企业，是不是可以将这些天才全部融合起来，并发挥到极致？

所以，当梁凯恩发现了自己的这些天才领域之后，他放弃了原来的单纯销售的工作，一头扎进了培训教育行业。从销售课程，到自己上台讲课，再到创办超越极限培训公司；从台湾 1 万多人的演讲大会，到筹备上海 5 万人的演讲会……一个人一旦找到了自己的天才领域，其发展就从步行速度转到了汽车速度、火车速度，甚至飞机速度！

你找到自己的天才领域了吗？是不是还有些疑问？有疑问也

是很正常的，毕竟，找到自己的天才对于整个人生而言，是一项举足轻重的巨大工程。不光你有困惑，那些亲自上课的朋友们也有。我们来看看他们的困惑跟你的有无相似之处，而最善于帮人找到天才的亚洲超级演说家又是如何解答这些问题的？

五、天才的困惑

困惑 1：爱好太多，到底哪一项才是我的天才？是整合一起用，还是挑一项去发挥？

1 号天才(下面简称 1 号)：我觉得我这个人兴趣爱好太多了，经验比较丰富，所以好像很多方面都有天才，那我到底应该选择哪一样去发挥呢？

梁凯恩：你觉得自己都有哪些天才？

1 号：比如销售与演讲。

梁凯恩：嗯，这是两项很好的天才。还有呢？

1 号：问题是我发现资料收集方面我很有天才。

梁凯恩：如果你的资料收集是为了演讲或销售，那不就不矛盾了吗？

1 号：还有，我理解新事物的原理也特别快。

梁凯恩：为了演讲和销售去理解新鲜事物，这样很好啊。比如说一个新的演讲主题，销售一个新的产品，这些都派得上用场啊。

1 号：还有动漫，我也很有兴趣。

梁凯恩：你演讲的时候销售你的动漫，可以吗？因为你演讲本来就是要有个目的的嘛。

1 号：我理解了。就是把所有的兴趣都整合到一起，为一个天才服务，将一个天才发挥到极致，是吗？

梁凯恩：非常正确。

困惑 2：天才都在玩乐方面，怎么办？

2 号天才（下面简称 2 号）：我的天才都在玩乐方面，这该怎么办呢？

梁凯恩：那就开玩乐公司吧。你都玩什么？

2号：玩电脑游戏。

梁凯恩：不是有人就开电脑游戏公司吗？如果你那么喜欢玩，也可以开一家啊。

2号：开电脑游戏公司啊，没想过。我不只是喜欢玩电脑游戏，其实凡是玩的，我都喜欢。比如我们单位里面有打牌比赛，我就特别有兴趣。还有，我喜欢养狗，我养了一条很大的狗。我本来是做信用卡的，后来养了一条狗之后，早晚照顾狗，业绩就下降了。本来一个月可以赚七八千的，后来一养狗马上就下来了。

梁凯恩：你特别喜欢养狗吗？

2号：特别喜欢。

梁凯恩：你的狗喜欢被你养吗？

2号：很喜欢，很幸福的样子。

梁凯恩：那你就开一间养狗的店好了，你一养狗业绩就下滑，那你多养一些狗好，成为养狗的专家好不好？

2 号：开养狗的店啊，我没想过。我喜欢养一条狗陪伴在我旁边。我只喜欢一种狗，就是大狗，就像克林顿带出去的他的黑狗一样的，这是感觉很高兴的事。

梁凯恩：对养狗这件事你可以博爱，你既能那么喜欢，你为什么不可以考虑一下呢？

2 号：可是我还有三个目标，养狗能帮我实现吗？

梁凯恩：你的目标是什么？

2 号：我今天写了 80 多个目标，但有三个最基本的。第一个就是我在上海买了套房子，还欠银行 60 万，我想很多人都是几十年才还清的，我希望能在三年内还清。我第二个目标是：我听许老师说过考虑过最近买宾利汽车，这也是我最喜欢的。所以我也想在 2015 年买一台宾利。第三个我也想在黄浦江那边买一套豪宅，刚刚听梁老师说建一座很高的楼，所以我就更加兴奋了，我窗户一开就可以看到梁老师的大厦。我可以跟我的朋友说，你看对面那栋楼的主人就是我的老师！

梁凯恩：好，你这三个目标都很好。您觉得做什么可以实现这三个目标呢？

2 号：我觉得我像现在这样办信用卡很难实现，但又不知道做什么才好？总不至于养狗吧？

梁凯恩：为什么养狗不可以呢？你现在没有任何的限制，人生就是你自己的，你就是你的主人。假设你现在就是为了要完成这三个目标，要买宾利，要盖豪宅，要三年还清 60 万，你觉得你现在做什么可以让你热血沸腾，让你有兴趣，而且你还觉得不累，然后可以让你完成这三个目标？

2 号：我应该从销售开始，然后再投资用复利让钱变大。

梁凯恩：很好，你销售什么？信用卡还是狗？

2 号：销售狗我还真没有想过。

梁凯恩：销售什么都是一样，都是销售，但是问题是做什么才会给你热血沸腾的感觉？你想想看这样两件事：第一是每天在找人卖信用卡，推销信用卡；第二是你养了一堆的狗，把狗毛修得很漂亮，你还可以写一本养狗的书，还可以带你的狗去比赛，或培养狗明星，让你的狗去演戏。这两种，你觉得哪一种更让你兴奋？

2 号：养狗。要是我老婆在旁边肯定要骂死我了。

梁凯恩：谁在你旁边都不重要，重要的是你最喜欢做什么？

你的天才在哪里，只要你自己有决心，一旦做出成绩来，所有原来反对你的人都会改变态度，反过来支持你。这才是最重要的。很多有钱人都会养狗，你看别人喜欢养什么样的狗你就卖给什么样的狗。有些养狗的人资讯不够，你还可以做关于养狗的中介工作。总之，你一旦决定养狗，你就要去研究这个行业，你要成为这个行业的专家，然后，你就会成功，就能实现你那三个目标。

所以，即使你的兴趣都在玩的方面也没有关系，你可以将这玩的方面发挥到极致，玩也可以成为工作，也可以成功。

2 号：我真的收获很大，我决定了，回去专门养狗，用几年的时间变成养狗专家，成为养狗方面的亿万富翁！

梁凯恩：好，相信你一定可以做到，祝福你！

困惑 3：性格上的特点也能成为天赋吗？

3 号天才（下面简称 3 号）：一般人说兴趣、天赋都会说我这个人擅长什么，喜欢什么？可我没有特别擅长的东西，至于别人喜欢赞美我的，都是说我的亲和力很强，但是我很困惑，“亲和力强”这也能算是我的天才吗？我觉得它只是我的一种性格，它不足以让我成功。

梁凯恩：你觉得亲和力强是不是你的天才？

3 号：那只是我的性格，性格也能算是天才吗？

梁凯恩：我先给你讲一下许伯恺老师的故事吧。一开始认识许伯凯老师，就是因为他亲和力强，我才对他有了特别好的印象。那时我到北京出差，许老师是他公司负责派来专门接待我的。他特别有亲和力，带我去吃好吃的东西，带我去买碟。有些碟当时没买到，没想到第二天他来接我之前，就已经派人把我要的碟送来了。其实，他也没有必要这么做，但是他特别的有亲和力。我和洪老师被他招待，坐一辆出租车，他坐前面我们坐后面，透着栏杆他也很热情，给我们介绍这个介绍那个。正因为这些，我在认识他第三天，就想邀请他到我的团队，就觉得他是个人才，特加想要这个人才。我当时就对洪老师说一定要把这个人挖过来。后来，我真的就开始行动了。最后，我真的把他发展成为我的合作伙伴了。我为什么要找他呢？因为我觉得他很有亲和力，而我自己比较严肃，如果我们两个人可以一起演讲的话，那是很好的搭配。所以，现在你觉得我们拾挡得好不好？为什么会这么好，就是因为他有亲和力的天才。我是先发现他这个亲和力的天才，然后才发现他的其他天才的。所以你为什么说亲和力不是一种天才呢？

3 号：可能理解上有一种误解。我把天才理解为很有吸引力的那种。

梁凯恩：当然，亲和力也是一种吸引力。亲和力就是一种让人快速喜欢你的能力。

3 号：是。

梁凯恩：亲和力真的很有威力。你知道吗？有一种男人，每一个女人看到他都想嫁给他；有一种女人，每一个男人看到她都想娶她！你知道这叫什么天才吗？叫亲和力！所以亲和力本身就是一种天才。有亲和力的人适合去做慈善事业，做教育事业，做企业公关，或者做人事工作，都很好的。

3号：可我现在是销售的，销售保险。

梁凯恩：做销售更需要亲和力。有亲和力的人销售起来要容易得多！而且，做保险是传播爱心的事业，有亲和力真是太好了。

3号：但我还要带团队，我觉得带团队需要严肃点。

梁凯恩：不用严肃，亲和力有亲和力的好处，严肃的有严肃的好处。你找一个严肃的人搭配，严肃的事就交给他去处理。就像我跟许老师就可以配合得很好，要骂人就他去骂，我再去安慰大家。有时候角色也互换，我去骂人，他再利用亲和力安抚大家。所以，亲和力对你来说是最好的天才，你应该好好利用，而不是老想着去改变它。你有这么好的亲和力，那么你既可以做好销售，又可以管理好团队，好的亲和力能让领导力、销售力得到最好的发挥！真的恭喜你有这么好的天才！

六、发现身边的天才

世界上所有的成功企业家都会专注做两件事：一是建立系统，一是发现、培养并凝聚人才。

因此，真正的成功者不仅要懂得发现自己的天才，还要善于发现别人的天才，以成就别人从而成就自己。无论是成功的企业家，还是成功的政治家，都深谙此道。汉高祖刘邦就有一段经典名言：

“运筹帷幄之中，决胜千里之外，我不如张良；镇国家，抚百姓，供应军需，不绝粮道，我不如萧何。将百万之众，战必胜，攻必克，我不如韩信。这三个都是天下最优秀的人才，却能为我所用，因此我得了天下。”

懂得发现并运用身边人的天才，知人善用，这正是草根出生的刘邦最终能战胜虽有贵族血统却不善用人且极具个人英雄主义的项羽，而成为汉朝开国皇帝的秘诀。

在中国的历史上，关于这样知人善用而成就大业的故事还有很多。比如曹操、刘备、武则天、毛泽东等，都是知人善用的高手。

“知人”就是了解一个人，发现这个人的天才；“善用”，就是当发现这个人的天才之后，给他提供一个充分发挥的舞台。

本书的主人公梁凯恩就是一个特别懂得发现别人的天才，并特别乐意给天才们架构舞台的高手。也正因为此，他与一般意义上的“演说家”区分开来，更以一种格局远大的企业家的身份而在培训业脱颖而出。刘邦身边有 3 个最核心的天才：张良、萧何、韩信；而梁凯恩的身边则有 5 个最核心的天才：“最神奇的扩音器”、“潜能激发大师”许伯恺；“亚洲行销之神”陈霆远；“开疆辟土第一战将”林佳桦；“超越巴菲特的天才投资家”周皇仁；“CEO 制造机”洪豪泽。

梁凯恩与 5 个天才之间都有着感人的故事，笔者潇竹分别采访了这 5 个人，他们都对梁凯恩怀着深厚的知遇之恩和无人能比的友谊，甚至视梁凯恩为自己的再生父母。本书将分别在不同的章节讲述他们与梁凯恩之间的故事。在此章中，先讲述他是如何发现陈霆远与林佳桦的天才，并怎样为他们架构舞台的。

插曲：梁凯恩与“行销之神”陈霆远

“如果没有总经理（梁凯恩），我真不知道我现在是什么样子，过的是什么样的生活？我大概还在马来西亚给人洗头按摩吧。是总经理唤醒了我新的人生，给了我新生。”

在梁凯恩的 35 岁生日会上，超越极限全体伙伴精心制作了一张 DVD 影片。陈霆远在影片中当着所有的学员和超越极限伙伴说出了上面这段话，眼中闪着泪花。

在笔者萧竹的请求下，这位“行销之神”说出了他与总经理梁凯恩的一段知遇之缘：

早在 10 年前，陈霆远还在陈安之机构任职。有一次，梁凯恩带领几个人去听安之老师的课，由于带去的人中有一个人与安之机构的工作人员发生冲突，个性好强的梁凯恩也被卷了进去。陈霆远正好在那次课堂中担任监督员，见此情形，他竟二话没说将梁凯恩和他的同伴一并赶出了课堂。事隔多年，陈霆远早已忘了此事，梁凯恩却将那个黑脸包公似的陈霆远记在了脑海里。

2004 年，陈霆远早已离开陈安之机构，在一家美容美发公司任顾问，并为其在马来西亚开拓市场。那时，梁凯恩也常在马来西亚开课。有一次，陈霆远的太太偶然听了一堂梁老师的课，深受感动。课后主动与梁老师交谈，并提起她先生的名字，梁凯恩一听到那个名字就立即想到是 6 年前将自己赶出陈安之课堂的那位黑脸包公陈霆远。他直觉地认为陈霆远是个难得的人才，于是提出要与他见面。

2004 年 9 月，梁凯恩与陈霆远在新加坡见面，并有了第一次详谈。

当凯恩向陈霆远分享自己“上海 5 万人演讲会”的目标时，陈霆远眼睛放光，表现出极大的兴趣，并立即热情地给凯恩献计献策。陈霆远的这一反应，让梁凯恩更坚定地认识到眼前这个人是个不可多得的人才，并当即发出了“愿否共创未来”的邀请，无奈当时陈霆远与那家美容公司的合约还没到期，而且他当时在马来西亚发展，还没打算回台湾。合作的事情只好暂且搁下，但之后梁凯恩就没再与陈霆远断过联系。梁凯恩隔三岔五地就要给陈霆远打个电话，问问他的现状，分享下自己近期又实现了哪些目标，以及下一步要如何等等。陈霆远当时已对凯恩的这份用心颇为感动。

2005 年 1 月，陈霆远在一次听完了安东尼·罗宾的课程之后，有了一个新的决定：回台湾自己创业。正好那时梁凯恩在筹办乔·吉拉德的演讲会，听到陈霆远回台湾的消息，便立即找到了他。一见面，梁凯恩便开门见山地说：“霆远，你回来得正好，我现正很需要你的帮忙。这次乔·吉拉德的巡回演讲，据说大陆那边门票都推得不错，广州有 7000 多人，哈尔滨有 5000 多人，台湾这边，我原打算一定要突破 3000 人的，可现在只有一个多月时间了，还只推了 1000 来张，你说怎么办呢？”

陈霆远被他这样突然一问，弄得不知所措，呆呆地看着他没

说话。凯恩又说了：“我有个想法，你看行不行。台北国际会议室可容纳 3000 人，但那是在桌子与凳子分开的情况下才容得下。如果，我们把桌凳合成一个位子，即使只推 1500 人，看起来也是满的。霆远，你说我要不要降低标准，只推 1500 人算了？”

“我觉得那样不好！”陈霆远果断地回答，“乔·吉拉德这样卓越的大师千里迢迢来到这里授课，如果只有 1000 多人，怎么对得起他？再说，既然大陆都推了 1 万多张，我们台湾才 1000 多张，那会让人以为台湾人不爱学习，有损台湾人的面子啊！”

梁凯恩听着陈霆远那散发着民族荣誉感的慷慨陈词，脸上露出了欣慰的笑容，心里感慨：这个人，我没看错！其实，以梁凯恩的性格，他岂肯轻易放弃自己的目标？别说还有一个多月，就是只有一天了，他也会拼力一搏。陈霆远的回答简直说到了凯恩的心坎里！

“霆远，你的话我真是感同身受。现在，只有你能帮我啊！我们联手，来为台湾人的荣誉而战？”梁凯恩说着向陈霆远伸出了手，陈霆远也不自觉地将手搭在凯恩的手上。于是，第一次合作就这样开始了！

陈霆远没让凯恩失望，由于他策划的几个绝妙又可行的行销点子，一个半月后，乔·吉拉德的演讲票最后竟然共卖出了 3145 张！这在连续 7 年没办过超 1500 人的演讲会议的台湾培训界，简直是爆炸性的突破！

第一次合作以“大获全胜”画上了圆满的句号。陈霆远觉得

这次帮忙也对得起朋友了，他打算离开，继续去筹划自己的生意。但这样的人才，梁凯恩哪里肯放他走？那天，梁凯恩又与陈霆远进行了一次长谈。

“霆远，我知道你快过生日了，我要送你一份特别的生日礼物。”梁凯恩神秘地说。

“哦？真的！那会是什么礼物？”

“我要送你去听世界行销之神亚布拉罕的课。”

“真的？亚布拉罕的课，好几万人民币一张的票呢！”陈霆远很是惊讶。

“霆远，你知道吗，”梁凯恩身体前倾，望着陈霆远的眼睛，说，“行销，是你的天才呢！你真的很会行销，你的每一个点子都那么绝，都那么有价值。如果你再能去领受亚布拉罕的真经，那你就可以变成‘亚洲的行销之神’了！”

“真的吗？我真的有这样的天分吗？”当时，陈霆远很有些激动，梁凯恩的这段话给他的震惊太大了。活了几十年了，从来没有人这么深刻地认识到他的天才，包括他自己。以前，只知道要成功，要创业，每次遇到事也会出自本能地想一些点子，但，却从来没想到这就是自己的天才！经凯恩这样一提醒，霆远仿佛第一次真正的认识

了自己，找到了那个隐藏在繁忙工作中的本我，原来那个自己竟是一个潜在的“亚洲行销之神”！

陈霆远再次听了梁凯恩的话，留了下来。为了感谢凯恩送给他的这份特殊的生日礼物，陈霆远全力协助凯恩一起推广 8 月份的亚布拉罕的训练课。结果，又一次获得成功，再一次刷新了台湾培训业的纪录。

在陈霆远从世界行销之神亚布拉罕手中接过行销高级研修毕业证书的时候，他仿佛觉得自己真的已经成为了“亚洲的行销之神”！

从此，陈霆远再也没有提起过要离开凯恩自己创业的事情，他以超越极限策略长的身份成了梁凯恩身边那个能“运筹帷幄之中，决胜千里之外”的“张良”。

插曲：梁凯恩与“巾帼战将”林佳烨

林佳烨，是梁凯恩 5 人核心团队中唯一的女性，也是跟随梁凯恩最久的人。在将近 10 年的时间里，她跟随梁凯恩走南闯北，帮他打下了新加坡市场、香港市场、上海市场。天生丽质、气质不凡的林佳烨，就像是那个马背上英姿飒爽的穆桂英。

“我觉得自己就是上帝专门派过来支持凯恩的！”

这是采访时，林佳烨对笔者说的第一句话。

“而他，也是上帝特别赐给我的帮助我实现梦想的贵人！”她又补充道。

认识梁凯恩之前，林佳烨是一家健康中心业务专员，销售一种高尚健康卡，有着不算高也不算低的收入，有一个做公务员的男朋友，每天上班下班，谈恋爱，逛街，购物，等待她的大约就是相夫教子的平淡生活。

然而 2000 年的一天，她的人生从此进入了另外一条轨道。

那天，她跟同事一起进入了梁凯恩的课堂。在平生第一次列出了 101 个目标之后，她感到十分沮丧。因为她发现自己并不喜欢平淡的生活，她有很多很多的梦想。但按照当时的工作和收入状况，要想实现她的那些目标，简直就是天方夜谭！

她把自己的困惑告诉了课堂上的老师梁凯恩。梁老师给了她很多的鼓励，并告诉她：“没有不合理的目标，只有不合理的期限。如果你有梦想，要大胆地写下来，人的潜能是无限的！不用担心，只要你对你的目标很执著，总有一天，你会找到实现目标的途径！”

佳烨听了梁凯恩的话，心中好受了些，但还是不知道如何开始实现自己的目标。而梁凯恩在与林佳烨交流之后发现：这个女子清秀的外表下，掩藏着一颗不甘平凡充满激情的心。他有意想要将她纳入自己的团队中。因此，在之后的几个月中，凯恩一直与佳烨保持着联系，询问她实现目标的进度。而且，在这个交往的过程中，凯恩又发现了她的另一个显著特点，即业务开拓能力极强，这更坚定了凯恩要增员她的决心。

同时，林佳烨发现梁凯恩这位在讲台上口若悬河的老师，其实在台下很随和的，而且特别乐于助人。尤其每次见到他，都会被他那积极正面、热情洋溢的精神状态所感染。仿佛有他在的地方，一切烦恼都会消散，而未来总是光明的充满着无限希望的！

有一次，林佳烨又一次向梁凯恩诉苦，她向他表达了对那家健康公司的不满，而且，那点收入离自己想要的有太大的差距，如果再这样下去，根本实现不了自己的目标，大概只能同男朋友结婚，相夫教子了！

梁凯恩看着佳烨满脸不甘心的表情，问：

“你觉得以你现在的能力，一个月赚多少钱比较合适？”

“嗯……5万人民币吧。”佳烨答。

“那好，你跟我干。我让你每月赚 5 万人民币！”

“啊？”佳烨听了凯恩的这句话，一时没反应过来，只是呆呆地望着他，支吾道，“你是说真的？”

“当然是真的！”凯恩说着，从包里拿出一沓支票，很认真地开了一张可随时兑现的 5 万元支票，递给佳烨。

佳烨不敢接那张支票，只是惊讶地问：“这是……为什么？”

凯恩见她十分紧张的样子，便哈哈一笑，说：“干吗那么吃惊啊？因为我完全相信你有一个月挣 5 万人民币的能力啊，所以，我愿意提前支付给你啊！你拿去吧，我是真心信任你的！”

凯恩再次将支票送到她的手中，佳烨拿着支票，盯着它看，看着看着，泪水便落了下来，滴在支票上，浸湿了刚才凯恩填上去的字迹。佳烨悄悄拭干了泪，将支票还给凯恩，说：

“我一定全力以赴，不辜负你对我的信任。等月底，我达成了目标，你再给我开一张新的！”

就这样，佳烨由凯恩的学生变成了他的事业伙伴。在佳烨看来，凯恩如此信任她，她当然不能让他失望。因此，她表现出了极大

的开拓精神和爆发力，真的在一个月内完成了 5 万多元提成的业绩。

在之后长达 8 年的时间里，无论凯恩所处的公司倒闭，还是凯恩负债，或是凯恩用白纸开公司，林佳烨始终跟随他，支持他，为他开疆辟土打下一个又一个的市场。而她自己当初设定的 101 个目标，也在这几年中，一一实现了！

回想这些年的生活，林佳烨说：“酸甜苦辣，全都尝遍了。但留在心底的只有两个词：突破和精彩！这是我人生中最精彩的几年。一次次突破，无论是性格、知识、能力，还是生活状况，都有了一次又一次的飞跃！”

当笔者问到“为什么遇到那么多挫折，依然死心塌地地跟随梁老师？”时，林佳烨颇为感动地说：

“当一个人总是能发现并满足你的每一个需求，把你的需求看得比他自己的需求还重要，而且总是不断发现你的天才，并提供舞台给你发挥；给你足够的授权空间，让你在他的授权范围内游刃有余，让你有足够的空间去实现你自己的目标；他不断地帮助你成长，让你对未来充满了希望。你还怎么离得开他？还有什么理由不与他患难与共？！”

看来，梁凯恩不仅擅长发现别人的天才，而且，“有着极强的领导力、感染力，将身边的‘天才们’紧紧地凝聚在一起”，这本身也是他自己的一项重要天才。

也正因为此，他就不只是一位演说家，更是一位优秀的企业家，一位优秀的领导者。

魔法第六步：成功靠谁？

一、成功靠自己？

一个人能否拥有成功的人生，到底是由什么决定的？这似乎是一个永远没有标准答案的千古难题。

是努力吗？“付出就有回报”，“成功靠打拼”，只要努力打拼，就一定会成功。可事实证明，100 个努力的人里面，只有一个人是因为努力而成功的，而且还必须有个前提：你选对努力的方向。否则，方向错了，南辕北辙，努力得越多，离你想要的结果就越远。

是方向吗？有一句话说“选择比努力更重要”。方向固然重要，然而，选对了方向就一定会成功吗？如果你选择的目的地是美国，但是你没有适当的交通工具，靠两只脚，恐怕到死也到不了美国。

是智商吗？有人说智商高才能成功，却也有一句话说：聪明反被聪明误。太相信自己聪明的人反而不容易成功。75 个智商高的人里，只有一个人是因为智商高而成功的。有许多人认为名校毕业就能成功，而事实上，每 60 个名校毕业的学生里，只有一个人成功。看看当今名人，有几个是因为名校毕业而成功的？从最好的学校毕业，可能到最好的公司上班，但却不一定能让你有一个成功的人生。由真人真事改编的电影《阿甘正传》，男主角的智商只有 75，但他却能跻身

福布斯排行榜，赚上百亿美元。因此，可以证明高智商并不是成功的决定性因素。

是创意吗？现在的人越来越重视创意、点子。但每 25 个有创意的人里面，只有一个人因为创意而成功。每次看《赢在中国》节目，看到那么多人有那么多好的商业创意却无处发挥，便可看出创意也不是成功的决定性因素。再看看，每 25 个很会写书、会画画、会音乐创作的人，其中有 24 个人都没有成功。为什么呢？因为你有再好的创意，都要把它销售出去，不能够让别人用金钱来交换你的创意，你就没办法成功。有太多“叫好不叫座”的电影、书籍，都没有第二次机会了。

以上这几项，概括起来都是“自我因素”。几乎有一半的人认为，成功就是靠自己。除了自己，谁也靠不住。这些话，您一定不陌生，因为，从小到大，我们的耳边经常都充斥着这些话，来自长辈的、朋友的、老师的、书本的……

“成功靠自己”，这一句话，让多少人挣扎打拼一辈子，碰得头破血流，依然没能找到成功的路！

插曲：凯恩人生故事——25 岁时的顿悟

在梁凯恩 25 岁以前，他也与大多数人一样，坚信这样一句话：

成功靠自己。

因此，自从他走出忧郁症，有了人生的目标后，他就超常人地努力打拼。

他有着超人的意志力。为了练就一副好身体，竟然可以坚持每天做 5000 个俯卧撑，每次都会做到地下积了一摊汗水！为积累原始资本，他规定每天必须见多少个客户，必须完成多少的成交量，否则不能回家睡觉。为此，曾经有许多寒冷的夜晚，他都是在快餐店或自己的车里度过的。为了激励自己，他将电影《洛奇》中百折不挠的拳王洛奇当作自己的偶像。他为自己取了个英文名叫 **Rocky**（洛奇），就是要让自己也成为像洛奇一样“打不倒的不倒翁”。他还将孟子的一句名言贴在办公室的墙壁上，以时刻提醒自己：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能……”

他也有着超人的勇气。在学校时，他就敢作敢当；工作以后，虽然曾一度患过忧郁症，但面对严厉的家教，他敢于冲出束缚，敢于为自己的人生做决定，甚至敢于将自己置于“破釜沉舟死而后生”的境地。2005 年，梁凯恩举办了一场吉尼斯世界销售纪录保持人乔·吉拉德的演讲会。在演讲会前的一个月，招生情况一点都不理想，还只完成预期目标的 20%。在这种情况下，凯恩竟然做了一个惊人的决定：带领超越极限几十位伙伴远渡重洋到美国拉斯维加斯，先去听歌坛天后席琳·狄翁演唱会，然后去参加极具风险和刺激的高空跳伞！听天后

演唱是让伙伴一起去感受那份超级感染力和非凡成功的兴奋！而高空跳伞则更是在极度刺激惊险的情况下体会死里逃生的感觉，领悟生命的美好。凯恩本人则在从 13000 英尺往下坠落穿过云层的那一刻，对自己说：只要还能活着，就一定要完成 5 万人演讲的目标，要挑战经营企业的最高极限，进入“福布斯”排行榜！从拉斯维加斯回来后，梁凯恩和超越极限的伙伴们都异常兴奋，天后演唱会和高空跳伞给他们注入一股无与伦比的动力，再也没有什么困难可以难倒这群曾经挑战死亡的人！他们个个摩拳擦掌，开始推销乔吉·拉德的课程，结果竟在短短二十几天的时间里卖了 1000 多张票！没有一个团队领导人这么大胆敢带领伙伴去做这么高风险的冒险，而且适逢急需做销售冲刺。然而，梁凯恩以他大无畏的胆识和勇气做了这件事，而且做得这么漂亮！多年以后，大家依然对那次的冒险和后来的能量爆发记忆犹新、津津乐道！

他还有着超人的智慧。由于坚持向世界第一名学习，在 25 岁以前，梁凯恩就学会了一身的“武艺”：演讲、销售、谈判、营销、写书……在大家的眼里，他是那么的优秀，什么都会，什么都做得那么好。

但是，他还是失败了。一次又一次！那些年，他就像一只一心寻求光明的飞蛾，却总是撞到玻璃上，撞得头破血流。

为老板卖命，好不容易做出点成绩，成了公司响当当的人物，可是，一夜之间，公司说倒就倒了，反倒惹得自己一身债！

自己开公司，眼看有起色了，要赢利了，SARS 来了！而自己竟毫无应对这些危机的办法，也找不到人可以帮忙，只好眼睁睁看着一切努力付诸东流！

“为什么会这样？为什么成功总是与我捉迷藏？为什么我学了这么多东西，我会做这么多事，却还是不能成功？难道是我努力得还不够吗？难道是我成功的决心还不够强吗？难道上帝还要继续考验我吗？”

凯恩在 25 岁那年，在自己创建的公司遇到重重危机，又要从头再来的时候，他苦苦思索着一个问题：成功到底靠什么？

多年来自己所经历的人和事像电影般在脑海里重放，想想那些成功的人为什么能成功并一直保持成功？想想那些失败的人为什么总是失败？想想自己吃过那么多的苦，好不容易尝到了一点成功的滋味，却突然间就又没有有了？是上帝在跟自己开玩笑吗？还是自己做错了什么？最后，他终于想起了一位营销大师赖兹的一句话：“你要成功，不能只靠自己。”

是的，错就错在这里：成功，不能只靠自己！

当脑海里出现了这个答案之后，他豁然开朗了。上帝是用失败来告诉自己：成功不能只靠自己！曾经以为自己这么努力，这么聪

明，这么能干，一定可以成功。但是，现在才明白自己却是在舍本求末，把成功最关键的东西给忽略了。

二、成功一半靠配偶

也许看到这个答案你有点失望吧？绕了半天，还以为有什么惊世骇俗的答案，最后竟然告诉你，成功的第一大关键是配偶！对，没错，就是配偶！

每两个顶尖成功的人中，其中就会有一个人是因为找对配偶而成功，这个因素占成功的 50%。

配偶是谁？就是晚上睡在你旁边的人，是你的老婆或者老公。配偶太重要了，是成功最大的关键。不管再怎么努力，你这一辈子有 50% 以上的成功是掌握于睡在你旁边的人，他（她）可以什么事都不做，但却可以掌握你成功的 50% 以上的因素，因为他（她）可以“催眠”你。

为什么“枕边风”那么厉害？因为一个人还没有睡醒和快要睡着的时候，也就是半醒半睡的时候，大脑处于一种称之为 θ 波的状态，这时候的大脑吸收信息是最快且无条件接受的。同时，一个人在家里听音乐或休闲的时候，大脑还可能处于另一种叫 α 波的状态，当大脑处于这种状态时，同样也是特别放松，思绪自由飞翔、富有创造力的时候。

一个人的大脑处于这两种时段时，接收什么样的信息，可以直接进入右脑，进入潜意识，就像是在接受指令，他（她）说“你是天才，你是伟大的亿万富翁”，你渐渐地就会觉得自己真的很不一般，说不定哪天就成了这样的人！他（她）说“你是一个混蛋，我瞎了眼才认识你，我很后悔，你看别人都做得那么好，你怎么这么没出息！”结果他（她）真的把你给摧毁了！你只能听他（她）的话——没出息了！

大部分人没有成功就是因为找了一个能摧毁他的人。同样，那些成功的人，也有一半是因为找到了一个可能激励他的配偶。你的配偶，要么是来摧毁你的，要么是你的激励师。从白天到夜晚，从夜晚到白天，日复一日，年复一年，他（她）对你的期望，跟你说的话，通过 θ 波和 α 波传到你的大脑中，深深地印在你的潜意识中，最后就决定了你人生的成与败！

根据心理学家研究，别人的看法比我们对自已的看法更重要。对我们影响力最大的人，前半辈子是父母，后半辈子就是配偶。有人说，到底是克林顿娶了希拉里，才变成美国总统？还是希拉里有眼光，嫁给一个以后就会当总统的克林顿？其实他们是在互相影响下成为美国历史上最般配的夫妻档。配偶会决定我们的命运，但是配偶是我们自己选的。

你的成功要靠你的配偶，配偶不是帮你建立更好的人际关系，

就是在摧毁你的人际关系；不是告诉你：“你是最棒的，你一定能完成梦想。”就是告诉你：“你根本不配拥有这样的梦想。”

谈到这里，有的人可以要郁闷了。因为他（她）说：“你现在告诉我这个还有什么用？我早都结婚了，孩子都有了，如果我的配偶不是那种可以激励我帮助我的，那该怎么办？难道离了，重新找一个不成？”

有这种困惑的读者朋友，请别忘了，我们前面学过一个很重要的东西：吸引力原则。一切都是你吸引来的，不管是好的，还是坏的。当初你的配偶之所以选择了与你结婚，一定是因为在他（她）的心目中你是优秀的。不然，如果他（她）明知道你这里不好那里不好，怎么会决定跟你过一辈子？同样，在你决定跟他（她）结婚的时候，也一定是觉得他（她）是很优秀的，是可以让你发挥自己的能力的，是可以助你成功的，不然，你怎么会决定与他（她）过一辈子？这么看来，当初，他（她）是能激励你的，你也是能激励他（她）的。现在为什么变了？首先是因为你变了，所以他（她）就变了！

怎么办？是不是离婚了再找一个？当然不是！先改变自己，让自己成为一个积极的懂得欣赏和激励配偶的人，根据吸引力原则，渐渐地你的配偶也会变成跟你一样的人。如果你还不懂得怎么做，笔者在这里向你推荐两本书：《男人来自火星，女人来自金星》、《爱的五种语言》。这两本书，都是教你如何处理夫妻关系，夫妻之间如何互相欣赏激励的。看完书，相信你就知道该怎么做了。

总之，配偶，是决定你成功的第一大关键所在。你必须让你的配偶变成你的助力而不是阻力。请记住：她（他）不是帮助你一飞冲天，就是把你打落地下。而决定你配偶如何做的人，是你！你知道该怎么做了吧？

三、成功第 2 大关键：伙伴

能说明伙伴的重要性的例子很多。每 5 个成功人里面，就会有两个人是因为找对了伙伴而成功的。

世界行销之神杰·亚伯拉罕曾说：“如果要废去我全身武功，只让我留下一个概念，我会留下：与人合作。”

看过迈克·乔丹在公牛队的纪录片吗？他能保持每场得 32 分，除了自己的实力外，也要靠皮蓬、罗德曼的合作，才能组成“黄金三角”，加上终极教练艾尔·杰克森，有他们的合作，才能让公牛队六连胜。

比尔·盖茨连续 10 年当选世界首富，却因美国反托拉斯法案长年官司缠身。幸运地，他找到了史蒂夫·巴默，让他在比尔·盖茨处理官司时，依然带领微软保持在巅峰地位。

爱因斯坦是 20 世纪最聪明的人，他也告诉我们：“一颗原子

是产生不了作用的，但两颗原子互相撞击，却能产生 13 万吨黄色炸药的威力。”所以，找到一个可以和你“撞击”的伙伴，是你能否成功的第二大关键。

你跟谁搭配能产生 13 万吨炸药的威力呢？去找这样的搭档呀！有些人找不到这样的搭档，有些人自以为找到后却又很快散伙……你一定要懂得和别人搭档、合作，如果刘备找不到诸葛亮，就没有中国历史上最佳搭配的君臣组合。

如果你渴望成功，一定要学会“如何与人合作”，这太重要了。

插曲：凯恩人生故事——知己

梁凯恩所创建的超越极限公司，在短短几年间有如此大的发展和影响力，仅靠梁凯恩一个人，即便他有三头六臂也做不到。更重要的是，梁凯恩有一个天才团队，尤其是他的核心组 5 人团队：策略长陈霆远、执行长许伯凯、营运长洪豪泽、还有林佳桦。有人说，这是一个超级无敌的团队，他们之间在能力上的互补和在合作上的默契，简直就是天衣无缝，堪称中国培训业之最。而他们每一个人与梁凯恩从相识到合作都有一段耐人寻味的感人故事。

梁凯恩与他现在讲台上的超级无敌 B 角许伯恺老师，是在多年前认识的。那时，梁凯恩还是台湾一家培训公司的首席总监，在公

司的地位远不如头衔闪亮。而许伯恺则是全北京最大的训练机构的首席顾问，下辖 200 多人，是公司的第一把交椅。当朋友告诉梁凯恩“有个人也是台湾人，长得和你很像，肢体动作几乎也一样，他也是一个超级演说家，在舞台上充满能量”。梁凯恩完全无法相信，他认为自己的舞台魅力不是什么人都可以比拟的。同样的话传到许伯恺耳中，他也不以为然。

直到他们在北京有了第一次的见面，当梁凯恩看着眼前和自己一样戴着无边眼镜，头发梳得很整齐的许伯恺，真的和自己有几分神似。只是他的笑容比自己更热情，有一种温暖人心的能量。而许伯恺则是觉得凯恩很“酷”，全身上下散发出一种强烈的自信。

当时各为其主、各霸一方的两人完全没有想到日后会有密切的交往。许伯恺基于地主之谊，照顾同样来自台湾的凯恩，凯恩也只觉得跟着一个首席顾问走在一起，煞是威风。尤其是许伯恺熟知北京美食，更让凯恩大饱口福。

在许伯恺为凯恩介绍当地美食时，凯恩大感惊讶：这个人怎么可以将一个平凡无奇的食物，说得让人口水直流？他开始好奇他在舞台上的表现是不是也跟在餐桌上一样呢？

在停留北京期间，凯恩请人负责一场演讲的主持工作。这个主讲人有迟到的习惯，往往会比预订的时间晚一两个小时入场，凯恩有意要试探许伯恺的控场能力，临时请他上台主持这场上千人的演讲。许伯恺爽快地答应了，时间一到就站上讲台。凯恩在后台猜测：应该

很快就会冷场了吧？没想到半个小时后，台下依然笑声连连，一个小时过去了，全场没有一个人离席，且听众反应相当热烈，让凯恩不得不对他刮目相看。于是，他心底有了一个念头：

“这么优秀的人才，我为什么不跟他合作呢？我该用什么方式，吸引他来一起合作呢？”

第二次到北京，凯恩就向许伯恺提出合作的邀请，许伯恺听后很吃惊，直说不可能。他告诉凯恩：因为他在北京发展6年，他的事业、人脉、投资，甚至家庭都在这里，回台湾他得重新开始。而且，他已经有合伙人，虽然合作的过程并不愉快，他仍然觉得要忠实于公司的事业。结果伯恺对公司的忠诚，更加打动了凯恩，因为通常有能力的人，忠诚度都不高，而忠诚度高的人，通常又没有能力。像他这样一个忠诚度又高又能力强的人，简直是可遇而不可求，失之实在可惜！凯恩在心底暗暗下定了决心。

其实当时凯恩不知道的是，当时许伯恺之所以那么直接地拒绝他，还有一个重要的原因，许伯恺不喜欢凯恩。他觉得凯恩太强势了，是一个侵略性很强、野心很大的人。当许伯恺聊着市井小民的故事时，凯恩却说的是世界第一名的成功人士的故事，而且把每个人的故事都说得那么夸张。当许伯恺觉得课程应该要教人感恩、助人、珍惜生命时，凯恩则认为要设定目标，要争取，要实现；伯恺觉得凯恩喜欢挑战别人，总是不断地问问题，而且说话很直接，让人难以接受。例如有一回，凯恩讲馒头山的故事给伯恺听，故事讲述一个一辈子只

知道吃馒头的人，永远不会想到可以吃鸡块。故事说完，他告诉伯恺：“你呢，则是在馒头山上吃着豆沙包，在笑别人吃馒头。”这句话让许伯恺很反感。但事后，他也不得不承认，自己大概连豆沙包都没吃过，只是吃着花卷，充其量就是撒了葱花的馒头。而这一切，是梁凯恩用事实让他明白的。

许伯恺在北京发展 6 年，虽然名为首席顾问，但因为从小自信不足，与人合作到最后，往往是为别人工作。尽管靠着一招半式也有了些许名气，但在梁凯恩面前却显得渺小。凯恩随便一个问题，都会让他苦思许久。

比如凯恩问他：“你的目标是什么？”

伯恺随口回答：“我要拥有 10 亿的财富。”

“10 亿台币，还是人民币，还是美金？”

“当然是美金。”

“哇，10 亿美金！你知道 10 亿美金有多少吗？10 亿美金可以让你进福布斯富豪排行榜呢！”伯恺被问得哑口无言，他心里对钱根本毫无概念，只是很习惯性地就把数字讲大，结果弄得自己很尴尬。

凯恩开始自豪地跟许伯恺分享自己的 101 个目标。他说出了

很多世界首富的名字，让许伯恺听得目瞪口呆。

“这个人怎么有数不清的目标？而且每个目标都那么明确？他甚至连帮朋友超越沃伦·巴菲特都列入目标。而我，却连福布斯是什么都不知道。”

许伯恺开始对凯恩有了好奇，但这并不足以让他答应凯恩关于合作的邀请。他向凯恩表达了自己的意见，既然“各为其主”，若要合作便只能是两家公司的合作，这无疑是泼了凯恩一桶冷水。但凯恩并不放弃，仍然不断地到北京找伯恺，每一次都带着精挑细选的礼物和满腔的热情。在凯恩的眼中，许伯恺就像是一个神奇的世上难寻的扩音器，一旦拥有这个扩音器，他一定要好好爱惜他，打造他。不仅要将它上油、打蜡、镀金，放在高贵的绸布上，旁边还要镶钻。伯恺说得没错，凯恩是个很强势的人，对伯恺这个人才，他志在必得！

而许伯恺曾经有好几次遭人陷害的经历，对于凯恩的热情，先是怀疑，后来静观其变，渐渐地发现与他并无利害关系，凯恩的付出也许是真心的，因此渐渐被凯恩的热情打动了。

正巧有段时间，许伯恺与合伙人的关系降到冰点，让他几乎想要辞职另谋发展，却又苦于无讨论的对象。凯恩刚好来到北京找他，他便决定向这个无利害关系的人倾诉一下，顺便也听听他的意见。

伯恺的性格向来多为别人着想，他在凯恩办完了自己的事，

就等着第二天要返回台湾的那天下午，才专程去到凯恩入住的酒店去拜访他，跟他谈起了工作上不顺心的事情。谈话中，凯恩很专注地聆听，并适时地提出了问题，每个问题都问到伯恺心坎里，让他忍不住又说了更多。就这么一聊聊到了晚餐时间，但两人似乎依然意犹未尽。凯恩突然对伯恺说：“请等一下。”然后立刻起身，打电话改签了机票，推迟了返台的时间。

“你为什么要这么做？台北有好几家公司的事，要等你处理啊！”伯恺为凯恩的举动感到吃惊。

“没关系，我觉得我很难再找到一个像你这样的人了。”凯恩回答得很认真。

“可是……你没必要为了我而改变你的行程呀！”

“但是，你需要呀！”

伯恺当下感动得眼眶泛红，决定不管凯恩问什么，他都要据实回答。心理防线一旦解除，两人就轻松地聊开了，他们聊着过去与人合作不愉快的经历、受过的委屈、成功失败的经验……一直聊到第二天早上7点多，两人才终于感觉到累了。

凯恩送伯恺离开时，突然紧紧握着他的手说：“我讲一句很夸张的话，但你一定要相信这是真的，我梁凯恩绝对会是这个世界上最

重视你许伯恺利益的人。”凯恩又重复了他的意思：“我绝对会是你这辈子遇到的人中最重视你的利益的人。你所有的梦想都包在我身上，我一定会让你得到想要的一切。你先回去睡觉，醒来我们继续聊。”

许伯恺从饭店里出来时，眼里已含满了泪水。他真的被凯恩感动了。竟然有这么一个人，与自己没有任何血缘、利益关系，却要为自己一生的利益负责，让他发自肺腑地感激。从那天起，两人似乎有说不完的话，在饭店聊、在河边聊、在咖啡厅聊……凯恩一天又一天延后返台的时间，两人整整说了9天9夜！

两人都觉得不可思议，尤其是在大陆漂泊了6年的许伯恺，更觉得从前都是自己在为别人付出，今天竟然有一个从故乡台湾来的人愿意给自己一个肩膀依靠，这份际遇何其难得，要寻找合作对象，舍此难求。

于是，他们两人决定联手，并挑战无资金创业。

说干就干，因为两个人都有办训练的能力和经历，他们先是拿了一叠白纸印报名表，然后找伯恺在北京的关系和伙伴，办了一系列的演讲。收到第一笔钱，就申请公司登记。第二笔钱租下办公室，接着第三笔演讲收入，添购办公室家具……就这样，一个月后，公司正式成立了，公司名称为“宏远赢通”，宏远是伯恺儿子的名字，赢通则指：赢在专注做一件事——营销通路。

许伯恺夫妇为了就近照顾凯恩，帮他租了自己家楼下的房子，两人从

合作伙伴变成了邻居。每一次见面，都是讨论公司未来的目标、现在的规划，并且不断地激励对方。

“宏远赢通”公司的发展相当顺利，两人因为拥有绝佳的默契，成为共享舞台、一起发光的黄金组合。直到大陆和台湾都爆发了SARS，所有的公开活动都无法举行，公司发生了最大危机。无奈之下，刚刚发展起来的公司草草结束了。

当梁凯恩回台湾处理事务时，许伯恺也由于心情沉重离开了。他并没有告诉凯恩自己的去向，他需要冷静一下。而凯恩在与之失去联系之后心急如焚，天天盼着他能奇迹般地再次出现在自己面前。

许伯恺彷徨在留大陆还是回台湾的选择中，一时难以决定。是妻子丹丹的一句话，最终让他下定了决心。她十分肯定地告诉伯恺：“你要回台湾！只有和梁老师合作，你才能东山再起。”

回到台湾，许伯恺才知道梁凯恩已经重新创业，组建了超越极限公司，正日日夜夜用潜意识的力量，等待伯恺的出现，等待他加入公司，再次携手创业。久别重逢，两人都非常兴奋。

尤其是梁凯恩，其热情开心的程度几乎超过了伯恺的家人朋友，并且对伯恺展现了坚如磐石的决心：“在北京你是我唯一的朋友，你把我照顾得服服帖帖，但除了讲课，我什么也不能做。现在你回台湾，我就要把我在北京没办法做的，全部为你完成。就算没有钱，我

变都要变出来!”

当伯恺终于被他打动，同意加入公司任执行长时，凯恩紧紧地握着伯恺的手，说：“只要有 you，就够了！”并当场承诺支付给伯恺一个月 12 万元的薪水，外加公司营业额的分红和股份。许伯恺后来才知道，当时凯恩其实正处于危难时期：原来任职的那家台湾公司倒闭时，他受到很重的伤害，包括名誉和财务的损失。当他带着 5 个伙伴创业时，已经负债累累，还受前一个老板找黑社会的威胁……这些苦难，凯恩没有向伯恺透露半句，他一个人默默承担，在员工面前，也一直保持乐观、积极、精神奕奕的状态。可想而知，当时许诺给伯恺的那 12 万月薪对凯恩而言是多么沉重的负担，连凯恩的女朋友也看不过去，对他说：“你疯了吗？我们现在还负债百万，怎么给许老师月薪 20 万啊？”

凯恩平静而坚定地回答：“我不能没有他，而且对公司而言，他是产品不是支出。”

为了得到自己看重的伙伴的支持，梁凯恩几乎不惜一切代价。不仅高薪礼聘，股份相让，而且对许伯恺完完全全是高规格的接待。每天早上 8 点 20 分，凯恩亲自驾着奔驰到伯恺家等候，专车接送上下班。第一次上台前，伯恺告诉凯恩：“我这次回台湾很匆忙，只带了一套西装，怎么上台？”凯恩马上说：“没问题，我带人去买。”于是，立即开车载伯恺到西服店，帮他挑了一套西装和一条领带，并为他刷卡付费。

在公司并不宽裕的情况下，凯恩从未拖欠伯恺的高额薪水，甚至还会提早给。第一年过年时，凯恩收到两万元的演讲费，他把一半给了伯恺的儿子宏远做压岁钱，自己只留一万元生活。

还有一回，伯恺家里出了点状况，不得不向凯恩开口，凯恩没问为什么，只说：“你需要多少？”伯恺说了一个数目，凯恩问：“这样够了吗？”伯恺点点头，凯恩还是不放心，又问了一遍：“真的够吗？”当伯恺向他确认真的够了之后，他立即拿起电话，请林佳烨转账！这种“你有需要，我马上挺你”的真情，让伯恺原本还有些不踏实的心一点一点地融化了。后来他才知道，这些根本不算什么，更让他感动的还在后面。

自从许伯恺加入超越极限，在梁凯恩的 101 个目标清单里就多了许多条跟许伯恺有关的目标。比如，哪年哪月之前，协助许伯恺在上海财富海景买套豪宅；哪年哪月帮他出本书，请马克·汉森到他的签名售书现场等等。起初许伯恺虽有些感动，但也不是很在意，以为只是写个目标，不必太大意。直到 2006 年，梁凯恩在自己出版了第一本书《我受够了》之后，立即安排了那位为他写书的作家吴锦珠女士的下一本书的计划：为许伯恺老师也写一本书。书还没写完，他就开始筹备签名售书活动。在梁凯恩的精心筹划下，那破世界纪录的一幕出现了：连续 72 小时，三天三夜，许伯恺坐在台湾最大的书店大堂，前来签名买书的人络绎不绝，没有停过，钢笔换了一支又一支，手酸了，腿麻了。而最为不可思议的是，世界最著名的畅销书作家《心灵

鸡汤》作者马克·汉森，从美国专程飞到台湾，亲自掏钱买了一本许伯恺的书，并请他签名！无数记者和行人都涌过来，惊叹这简直难以置信的真实情景！当无数个摄像头照过来的那一刻，许伯恺有种眩晕的感觉，为这破纪录的签名售书会，更为挚友梁凯恩的一片苦心！而那一天，正好是许伯恺的生日！这一切，正是梁凯恩为他精心准备的生日礼物！只有伯恺知道，这辉煌的背后，凝聚了凯恩多少的辛劳与真情！

虽然凯恩是公司的老板，但在伯恺面前，他从未以老板而自居，而始终以合作伙伴的关系待他。在公司时，凯恩经常拉着伯恺，一起分析 Case、谈上海 5 万人演讲会的计划、谈公司伙伴、谈未来的梦想、邀他一起听席琳·狄翁的音乐、听潜意识录音带，并且在谈话中，不断地赞美伯恺：“你知道你最优秀的地方在哪里吗？你是一个天才演说家，不用准备随时随地都能上台，真的太不可思议了！”“你只要一开口讲话，人们就会开始赞叹；你只要开始形容人，那个人就会融化。”“你就是一个神奇的扩音器！”“你是我最大的支持，是公司渡过风雨飘摇、我渡过生死难关的关键力量！”

这一切，都是伯恺以前很少听过的。当笔者请许伯恺老师谈谈梁凯恩以及两人的关系时，许伯恺颇为动情地说出了下面这段话：

“对梁老师的印象，从不喜欢，觉得夸张，到感动，到付出，这一路走来，我成长了很多。我很珍惜与梁老师的合作，他是一个无与伦比的领导者。在他赤火的红色性格后面是他的善良本性，他待人

诚恳、从不占人便宜，为了让伙伴有所成就，他愿意赴汤蹈火，在所不辞。尽管他已经为伙伴付出了一切，他还是常常检讨：‘我是不是该给他更多一点？’他给到什么程度？我用两句话形容：他给我给到我总提醒他，请多留点给自己。他让我知道，不管他的天下打到哪里，永远都会有我的一份！所以，我愿意忠心耿耿地，扮演他的超级无敌 B 角色，甚至觉得我许伯恺可以不成功，但我一定要让梁老师更成功！

真正的合作应该是鱼帮水、水帮鱼的关系，我和梁老师的合作，可以说是亚洲教育训练界的奇迹，我们在舞台上不分彼此、共生共荣，总是尽其所能地让对方发光。梁老师自喻为‘最会推销许伯恺的人’，我也自称为‘最会介绍梁凯恩的人’。丝毫不会有暗中较劲、嫉妒、猜忌的负面情绪。

我已离不开梁老师。即使有人捧着银子告诉我‘我会为你一个月安排 6 场演讲，每一场付你 40 万元’，我还是会毫不犹豫地留在梁老师身边，因为我很清楚，一旦离开梁老师，我的一切辉煌就结束了，我就再也爬不起来了！

我与梁老师的感情胜过兄弟、胜过夫妻，是一种‘只要你过得比我好’的高贵情操！我的人生，从认识梁老师的那一天开始，魔术般地改变了！”

这个故事很感人，一般太感人的故事都有些失真，但笔者在此决不忽悠亲爱的读者朋友，上面这个故事既是感人的，也是 100% 真实的。

《富爸爸穷爸爸》的作者罗伯特·清崎说过：“全世界最有钱的人都只做一件事情：建立系统。”而系统的组成部分是什么？答案：伙伴。

梁凯恩也如此告诉我们：成功没有捷径，就像爬楼梯，必须要一级一级地爬。假如说，成功只有一部电梯的话，那这部电梯就是：与人合作。

那么你应该找什么样的人合作呢？除了志同道合外，还讲究一个互补性。

● 钻石与光线的故事

如果在一个完全没有光线的房间里有一颗钻石和一块石头，而它们的形状和重量都差不多，你能分辨哪一颗是钻石，哪一块是石头吗？应该很困难吧？但你打开灯，或拉开窗帘让阳光照射进来，再看看？钻石会闪烁出耀眼的光芒，而石头依然是灰暗无光。这是就钻石和光线的关系。钻石离不开光线，没有光线的情况下，钻石和普通的石头没有什么两样。而光线如果不是照在钻石上，就会变得平淡无奇。因此，钻石和光线是最互补最能创造精彩的伙伴！

所以，在选择合作伙伴之前，你要先给自己定好位，想清楚你自己是钻石还是光线？我们可以把钻石比作明星、产品或千里马，把光线比作经纪人、经营者或伯乐。如果你是钻石，那么你就需要光线；如果你是明星比如歌唱明星、体育明星、演讲明星等，那么你需要很厉害的经纪人来推动你让你更闪耀；如果你是产品，比如你是作家、画家，能创作出好的作品，那么你需要一个出色的经营者，让你的作品畅销全世界；如果你是千里马，你需要伯乐。反之，如果你是光线，你要去寻找钻石；如果你是经纪人，你要去为最有潜力的明星服务；如果你是经营者，你需要找最好的产品；如果你是伯乐，你当然要去寻找千里马，不然怎么体现伯乐的价值？因此，这两者之间是相互呼应、互相补充，缺一不可的。比如梁凯恩，起初他定位自己是钻石是演讲明星，于是他找了很多“光线”一起把自己打造成“亚洲超级演说家”。等到超越极限公司成立，他转而变成公司老板和经营者，他又定位为“光线”，于是，他找到了许伯恺这颗“钻石”，并将之打造成“中国内地首席潜能训练大师”！

常听人说“怀才不遇”。其实，在这个世界上没有真正的怀才不遇。关键是有没有找到精准的定位，有没有找到能跟你一起创造精彩的合作伙伴！如果是锥子，即使在袋子里面，只要它想出来，就一定会刺破袋子，脱颖而出！

伙伴为什么重要，为什么被视为成功的第二大关键，读者比我聪明，不再赘述。

四、成功第 3 大关键：贵人

千里马需要伯乐的发现，人生路上如果能遇到贵人，那么就如同千里马遇上了伯乐。贵人对我们的提拔、指点、帮助是无法用金钱来衡量的，因为有了贵人的帮助，我们的人生才变得不平凡，才能把不可能变为可能；因为贵人的出现，我们才不会变成老死在槽边的老骥，而可能会成为一匹日行千里的骏马。

这个地球上每三个成功人里，就有一个人是因为得到贵人的提拔而成功的。因为，人口真的太多了。芸芸众生，要想脱颖而出，有无贵人提拔和引荐，真的会有天壤之别。比如说，你今天写了一个天大的目标，一个看起来简直就是天方夜谭、不可能实现的目标。但是，如果你找到了 5 个人帮你：胡锦涛、王石、成龙、姚明、巴菲特。那么，还有什么样的目标实现不了呢？

问题是，你怎么找到这样的贵人？而这些人又为什么要帮你，他们愿意帮你多久？帮多少次？

清朝末年，有一个人叫胡雪岩，想必一般中国人都听过这个名字。他从一个穷困的钱庄小工一步步发展成为富可敌国的红顶商人，靠的就是两个贵人：一个是官至浙江巡抚的王有龄，另一个是两江总督兼南洋通商大臣后来官至军机大臣的左宗棠。

一个毫无背景的贫穷跑腿小工如何能得到这样两个大人物（一个是相当现在的省委书记，另一个是相当于国务院官员）的帮助呢？看了下面这个故事，你就会觉得现在渺小的自己即便将来得到胡主席的提拔或得到成龙的帮助也不是没有可能的了。

让我们来看看，高中读 9 年的忧郁症患者梁凯恩，能取得现在的成就，是如何得益于诸多贵人的鼎力相助的？

插曲：凯恩人生故事——影响梁凯恩一生的贵人

梁凯恩在一篇文章中说过：他的成长过程，是一场不可思议的蝴蝶效应。遇到了许多人和事，一步一步影响着他，最终造就了今天的梁凯恩。

而在他的一篇日记里，他用极工整的文字记录了“过去有哪些人影响着 my 人生？”内容如下：

1991 年，因为爱上 Miss 宋，半年后被甩，痛彻心扉，因此立志我一定要成功，一定要富有。这是我人生中一个非常重要的转折点。因此，从另一种角度上理解，Miss 宋也是我人生中的贵人，她让我知道什么叫“受够了”，所以产生强烈改变的愿望；

1992 年，父亲的严格教育让我得忧郁症，想自杀。一部电影《闻香识女人》给了我重大启示：原来人生必须要有明确的目标，才能拥有不可思议的动力，唤醒心中的巨人。因此，我开始设定人生 6 大目标，从此开始奋发。父亲和《闻香识女人》的男主角“中校”分别从不同的角度以不同的方式影响了我的人生，成了我的贵人；

1993 年，听到中岛薰的演讲，让我知道：原来小儿麻痹患者也能透过演说，透过直销环境，没有任何学历、背景、长相，而成为亿万富翁，受人尊敬且环游世界。于是，我决定 30 岁前年入千万；

1995 年，参加《成功》杂志的“八大讲师成功论坛”，被陈安之的魅力所震撼。当我知道他大学没有毕业，27 岁就开奔驰 S320、月入 300 万时，我告诉自己：“他能做到的，我也一定可以，并能做得比他更好！”从此，公众演说，成为我立志发展的方向。

1995 年，认识周皇仁，并透过他知道沃伦·巴菲特，知道投资的威力，知道“复利是世界上最恐怖的力量”，并开始觉得上“福布斯富豪排行榜”并不遥远；

1997 年，加入《成功》杂志，深深被教育训练的影响力所吸引，参加一次又一次世界大师的训练，一次又一次放大我的格局，一次又一次增加我的信心。这一切深深地影响我、催眠我，让我相信原来我也有条件成为亿万富翁，我只需要有世界大师 1/10 的功力，就可

以创造数亿以上的财富。而最重要的是，我因此而结识了我人生中给我帮助最大的贵人——《成功》杂志社社长朱清成先生。

1999 年，当我通过销售和演说月收入破百万时，我决定开课，把我从“忧郁症到月入百万的过程”分享给需要帮助的人。我开设了超越极限行销顾问公司。我平生第一次当老板，全部的动力都归功于我有设定人生 101 目标。而之所以会设定人生 101 目标，是受马克·汉森的影响，他告诉了我人生 101 目标的重要性；

2000 年，我认识了林佳桦，她在我后来的事业中给了我很大的支持；

2001 年，我下定决心学习建立庞大的行销通路，并到大陆发展。由此，我认识了事业最好的伙伴，人生中最难求的知己——许伯恺，从此我们构成了教育培训界超级无敌黄金组合；

2004 年，决定要让公司上市，并且投入房地产，因为“富爸爸”罗伯特·清崎的投资商学院告诉我全世界最快速的致富计划：1. 建立并拥有自己的企业；2. 投入房地产；3. 让公司上市并出售股权；

2005 年，陈霆远加入超越极限，成为公司的策略长，对推动公司的发展有很大帮助；

2006 年，朱清成亲自陪我到美国，拜访了马克·汉森、罗杰·道森、马修·史维三位世界大师，并分别到他们的家里和办公室进行了深度的交流。从而让我真正打开了建立世界顶尖人脉的格局；

2008 年，罗杰·道森开始为我邀请世界房产大亨唐纳·川普、世界著名导演斯皮尔·伯格和星巴克创始人全球董事长霍华德·舒尔茨来华演讲；

.....

梁凯恩凭什么吸引贵人？由上可见，贵人在梁凯恩的人生成长过程中，起着举足轻重的作用。每一个贵人的出现，都让他的人生飞跃到一个新的高度。在这里，值得研究的是：为什么梁凯恩的人生中会有那么多的贵人，而我们许多人却总觉得贵人难求呢？

我们可以从吸引力定律来解释这个问题，即：贵人是由你自己吸引到你的生命中来的！那么，梁凯恩是用什么吸引生命贵人的呢？

首先，因为感恩。梁凯恩始终能用一颗感恩的心来对待他身边的每一个人。《成功》杂志社社长朱清成正是被凯恩的这种感恩的心态所感动才如此尽心地帮助他的。12 年前，凯恩加入《成功》杂志时还是个毛头小子。但后来，他成长很快，又特别卖力工作。几乎 80% 的业绩都是他做出来的，可算是独挑大梁。但公司还是由于种种原因倒闭了！凯恩多年的血汗付诸东流，甚至还由于公司原因背了一屁股冤枉债。但凯恩从来没有半句怨言，反而在各种场合说：“朱清成先生是一个极有才华的人。他是我的贵人和恩人，如果不是他带领我进入培训这个行业，如果不是他当初引进了那么多世界大师，让我学到了那么多盖世武功，我不会有今天！”他的这种感恩态度让朱清成深为感动。因此，在多年之后，朱清成依然愿意帮助凯恩。

然后，是让对方赢的合作态度。前面说过，贵人是相互的。如果总是别人在帮你，你永远让别人付出，吃亏，贵人帮了你一次两次，不可能帮第三次。梁凯恩正是深深懂得这个道理。因此，他在与人交往中，很舍得付出，不怕吃亏，对待金钱的态度表现得很大方爽快，因此，吸引了更多人更长久的帮助与合作。

还有很重要的一点，是梁凯恩目标明确而且坚定。这也是吸引贵人帮助的一个重要原因。如果一个人今天想做这个，明天想做那个，样样事都半途而废，还有谁会愿意帮助你？

链接：红顶商人胡雪岩的“贵人缘”

胡雪岩幼时家境贫寒。为了养家糊口，作为长子的他经亲戚推荐，进钱庄学徒，从扫地、倒尿壶等杂役干起，3年师满后，就因勤劳、踏实成了钱庄正式的伙计。

有一年中秋，胡雪岩奉经理之命去找借贷捐官未成、欠下多个债主一屁股债的徐疯子，向他催一笔3年的老债——500两银子。结果他去时，徐疯子正被另一帮恶狠狠的催债人追打。胡雪岩比较善良，在旁边说了两句公道话，结果自己还挨了那帮恶棍的一顿揍。后来，徐疯子被追到河边，感叹人世凄凉，投河自尽了。胡雪岩将徐疯

子的家当收拾了一下，卖了 10 两银子。他用这 10 两银子给徐疯子买了一身寿衣，一口棺材，雇人将之葬了，入土为安。债务人死了，500 两银子的债务就成了死账。胡雪岩的经理责怪他为何不拿那 10 两银子回来也算对老板有个说法。胡雪岩显出过人的机灵说，10 两银子不是什么大钱，这样做，可以为信和挣回好声誉，人们会说是信和帮徐疯子入土为安的。说到这里，笔者插一句：由这个细节可看出，胡雪岩不是个普通的员工，甚至不是个普通的商人。他的思想里具有优秀的基因。

这 10 两银子的投资换来的不仅是良好的品牌效应，还有意外收获。后来，一位被徐疯子救过的颇有来历的小姐，到杭州经过打听，得知徐疯子已死，就将让徐疯子入土为安的胡雪岩也当作恩人，并当即拿出 500 两银票替徐疯子还债，还送给胡雪岩一块玉佩作为他们友谊的标志。这块玉佩，在以后胡雪岩的商场发迹史上也发挥过重要作用。

这期间，胡雪岩又在茶楼里结交了王有龄。一位有才华、以仕途为理想但不同流合污的读书人。其实，王有龄和胡雪岩都是这家茶楼的老主顾，但此前胡雪岩一直没怎么关注王有龄。直到有一次王有龄与一位来茶楼摆排场、要轰走楼内顾客的新任知县发生纠纷时，无意透露出自己已有官职、只是无钱买实缺赴任的情况，这才引起了胡雪岩的注意。胡雪岩马上随机应变，过来充当了和事佬，消解了这场纠纷，并且约王有龄换个地方喝茶。聊天之中，得知王有龄是位有才干、有志向、想做实事的年轻人，只是目前他没有钱赴京买缺。而

王有龄生病卧床的老父一生最大的心愿，就是希望儿子当大官，做大事。在王家最需要一笔钱通向仕途的时候，胡雪岩将徐疯子的 500 两债银拿了出来，借给了王有龄，尽管当时他们认识时间并不长，彼此还没有深交。

这 500 两银子本是属于信和钱庄的，只不过暂时还存在胡雪岩处。胡雪岩不甘心只做一个普通工薪阶层，他有远大抱负，他在寻找一切投资机会。拿出这 500 两银子，他是经过反复思考的，决心将宝押在王有龄身上。此刻，他是一个有眼光的风险投资家。

在王有龄面前，胡雪岩将自己包装成一个不计回报、只奉献友谊、希望对方早日成功的朋友。

当王有龄从这个萍水相逢的人手中接过银子时，眼圈都红了，“这些钱……恩公如此仗义，雪轩（王有龄的字号）有朝一日定当大力回报。”

“钱本是死物，你要运用才产生效用，”胡雪岩说，“如果我将钱埋在床底下，我便浪费了钱的作用，如果我恃财行凶，或用钱去花天酒地，嫖赌饮吹，我更污辱了金钱。如果你能够利用这些钱达到你的抱负，他日做一个有良心的父母官，我不是发挥了钱的灵性吗？”

王有龄怔怔地听着，心中暗暗对这个虽没读过书、却能说出这种大道理的小伙计产生由衷的敬佩和感激。

胡雪岩以此俘获了王有龄的心。并且，在王有龄赴北京前，他们俩还对着天地结拜为兄弟。

在钱庄老板对这 500 两银子的去向进行兴师问罪时，胡雪岩表现得是一个有投资眼光和胆识的生意人。他说，王有龄有才华，有志向，而且在京城有好朋友任大官，此次就缺 500 两银子去京赴任，一旦其被委任实差后回杭州的话，以后官府的现银，肯定会交由信和打点，那是一笔大生意，而且，多交几个官场朋友，有好处。面对经理的质疑，他认为，任何生意都是有风险的，这个风险值得冒。

但缺乏眼光的老板还是解雇了他，并将他列入了行业的黑名单。胡雪岩失业回到家中，由于没有任何收入来源，家境一度陷入困境。而这一切都是因为他对王有龄做的那笔投资而引起的。

胡雪岩坦然接受这一切。其实，在他决定资助王有龄的那一刻起，他已经知道这个危机的必然性。但他不是一个普通人，他看到的是这个危机后面所蕴藏的机遇。他为了帮助王有龄而失业，一旦王有龄发达了，更会感激不尽，加倍回报予他。因为对方是一个重情重义之人。另外，胡雪岩在杭州银行界拥有的这个金饭碗，也是一个金手铐，让他无法闯荡更宽广的天地。如果只在杭州混，终其一生，他可能只是个小商人，甚至小职员。而现在，为了谋生计，在杭州银行界找不到工作，他得将眼光投向外界了。为此，他离妻别子，只身赴上海去寻求发展机遇。

就这样，胡雪岩的人生翻开了新的篇章。一个只求温饱型的打工者向一个担风险、成大事的大商人的转变由此开始。而此刻，已经在仕途得意起来的王有龄已回到杭州，正拼命打听胡雪岩的下落。

之后的事情，大家猜也能猜得出来了。胡雪岩在已经官场得意的王有龄的帮助下，不仅自己开起来钱庄，起名为“阜康”，而且随着王有龄的步步高升，胡雪岩的生意也越做越大，除钱庄外，还开起了许多的店铺。

我们可以这样说，胡雪岩的第一个贵人，是他亲手培养出来的。500 两银子换来一个可以让他前半生飞黄腾达的贵人！因为，他有眼光，敢于冒险，敢于投资，而最关键的一点是，他有志向，也就是有远大的目标。胡雪岩之所以愿意冒着失业的风险资助王有龄，除了他乐于助人的善良本性外，更多的是他超人的眼光和远大理想使然。

当胡雪岩发迹后，眼界更宽了，他没有把自己的一生都拴在一个贵人的身上，而是继续培养新的贵人。于是，他找到了他的第二个贵人——左宗棠。

1862 年，王有龄因丧失城池而自缢身亡。经曾国藩保荐，左宗棠继任浙江巡抚一职。

左宗棠所部在安徽时，响项已欠近五个月，饿死及战死者众多。此番进兵浙江，粮响短缺等问题依然困扰着左宗棠，令他苦恼无

比。急于寻找到新靠山的胡雪岩又紧紧地抓住了这次机会：他雪中送炭，在战争环境下，出色地完成了在三天之内筹齐十万石粮食这几乎不可能完成的任务，在左宗棠面前一展自己的才能，得到了左宗棠的赏识并被委以重任。后来，胡雪岩又多次在后方协助左宗棠打了胜仗。左宗棠向朝廷报功，保奏胡雪岩为“布政使衔”，朝廷准奏。胡雪岩始官居从二品，成为“红顶商人”，被恩赐黄马褂，其母亲被封为“一品夫人”。

胡雪岩是一位商人，商人自然把利益放在第一位。但在左宗棠任职期间，胡雪岩管理赈抚局事务时却做了不少善事。其中，他设立粥厂、善堂、义塾，修复名寺古刹，收殓了数十万具暴骸；恢复了因战乱而一度终止的牛车，方便了百姓；向官绅大户“劝捐”，以解决战后财政危机等事务。胡雪岩因此名声大振，信誉度也大大提高。此时，他即使不去找贵人，也不断会有贵人主动找上门来帮助他了。这样，财源滚滚来也就不在话下了。短短几年，他的家产已超过千万。

晚清时期著名的洋务运动由曾国藩、左宗棠、李鸿章三人发起。此三人在同太平天国战争中，认识到了西方先进军事技术的重要性，迫切地要求向西方学习、自强御侮，但由于他们的特殊身份，不便与外国人打交道。这样，与左宗棠联系极为密切，精通华洋事务的胡雪岩在洋务运动中又找到了用武之地。他协助左宗棠创办了福州船政局、甘肃织呢总局，帮助左宗棠引进机器，用西洋新机器开凿泾河。毫不夸张地说，左宗棠晚年的成功中有着胡雪岩极大的功劳。

胡雪岩缘何得贵人？从上面的故事上看，贵人有时是相互的，你是我的贵人，我也是你的贵人，所谓“互为贵人”。只有两人能够为贵人的时候，这种贵人的关系才能维持长久。胡雪岩与王有龄如此，与左宗棠亦如此。

同时，要想得到一个贵人的认同和帮助，单靠说好话送大礼，不一定会达到预期的效果，更重要的是，你的精神，你的目标是否能打动对方，也就是双方能否在价值观人生观上达成共识？

还是从胡雪岩的案例上来说：当初还是钱庄小工时，如果在资助王有龄的时候，不是说出了“钱本是死物，你要运用，才产生效用……如果你能够利用这些钱达到你的抱负，他日做一个有良心的父母官，我不是发挥了钱的灵性吗？”这番话，与王有龄产生了强烈共鸣，后来王有龄也不会如此死心塌地地帮助胡雪岩，可能就是本金加利息还给他了事。

同样，胡雪岩能得到左宗棠的帮助也是因为价值观的共鸣。胡雪岩是生意人，用现在话说，相当是民营企业，而左宗棠代表着政府力量。民营企业要真正获得政府支持，仅靠送礼送美女能行得通吗？即便碰见个贪官得到了一时的帮助，但那能长久吗？关键还在于要找到与公共利益与价值观相契合的点。如果胡雪岩不是给左宗棠筹军中粮草，多次让他打了胜仗，为国立功；如果不是胡雪岩帮他做了许多稳定政局造福百姓的事，后来在洋务运动上出力，协助他创下政绩，左宗棠绝不可能给予胡雪岩那么多的帮助，以至于为他向皇上请了二

品官职，成功将他包装成“红顶商人”。所有这些，仅靠送私礼送美女，请客吃饭，是肯定做不到的！

回到我们自己身上来看，怎样吸引贵人？你有目标、有正确的人生观价值观，懂得感恩，懂得互赢，贵人才会出现，才会长久。你没有目标没有正确的人生态度，不懂感恩，那么你身边吸引的可能都是小人而不是贵人。同时，你还不能老想着要别人来做你的贵人来无私地帮助你，你也要不断成长，反过来帮助你的贵人，成为你的贵人的贵人。记住：只有“互为贵人”，你们的关系才能长久。

五、成功第4大关键：商业计划

凡事都需要一个周密的计划，才能接近成功。毕竟“一夜暴富”的神话只是个别的。对创业者来说，计划尤其重要。当创业的想法还只是脑中的“蓝图”时，只有把“蓝图”实实在在地画在纸上，才真正算是迈开了创业的步骤，否则“蓝图”将永远停留在脑中。

无论你是想开一家咖啡厅、办一所学校，或是创立一个集团公司，抑或者是想当一个明星、作家，你都要有一个详尽可行的发展计划，或商业计划。因为现在是商业社会，任何东西都离不开商业。这个商业计划不一定是你自己亲自制定，因为你已有了成功前三大关键：配偶、贵人、合作伙伴，谁最擅长，谁就去做。但一定要重视，因为许多人跌就跌在商业计划上。人有了，产品有了，甚至钱也有了，

但由于计划不周密，结果功亏一篑。

因此，要保证创业的活动和企业经营的顺利启动、平稳发展并最终取得成功，制度整体的商业计划是必不可少的，也是至关重要的。没有正式、完善的商业计划，企业就不会有合理的组织结构，不会有明确的产品或服务项目，不会有明确的市场目标，更不会有企业的长远发展。

大凡渴望成功的中国人都知道 CCTV 有一档节目叫《赢在中国》。由于商业计划在成功中所占的重要地位，2005 年，美国马里兰大学史密斯商学院联袂中国中央电视台 CCTV 共同举办了《赢在中国——史密斯商业计划书大赛》。来自全球的参赛选手凭借一份卓越的商业计划书，通过比赛便可以赢取价值 10 万美金的 8 项大奖，前三名获奖选手还可获得 5 万美金现金大奖！

更让人兴奋的是，由于风险投资机构的参与，冠军将获得一家注册资本不低于人民币 1000 万元的新设企业经营，亚军将获得一家注册资本不低于人民币 700 万元的新设企业经营，第 3、4、5 名将各获得一家注册资本不低于人民币 500 万元的新设企业经营，获奖选手不但将拥有企业 50% 的股份，并出任该企业的 CEO！

如此巨额的奖励，足见商业计划是何等重要！

六、成功第 5 大关键：产品

2003 年，前雅虎营销副总裁，畅销书《许可营销》、《喷嚏营销》的作者，《快速企业》杂志的专栏作家——赛斯·高汀先生写了一本名为《紫牛》的书，一时间名声大噪，企业界营销界争相抢购此书，奉为至宝。为什么会这样呢？此书与我们现在要讲的内容有什么关联呢？

链接：“紫牛”的横空出世

多年前，当赛斯·高汀(Seth Godin)和家人一起驱车穿越法国，看到一群群好像从童话中走出来的奶牛时，“我们起初很为这些美丽的奶牛而激动不安，但是当这些黑白花的奶牛一次次反复出现时，我们很快就熟视无睹、甚至厌烦了。于是我就想，如果这个时候路边出现一头紫色的奶牛，那么大家的眼睛肯定会为之一亮”。

在赛斯·高汀看来，这也就是现代商业社会的素描：当市场上已经充斥了太多的类似的产品和营销手段时，人们需要的是紫牛一样的创新和独一无二（Remarkable）。

“现在的人们都很忙，尤其在经济飞速发展的中国，人们没有时间去注意那些平庸的广告和产品，他们有很多比看广告更重要的

事情要做。所以你需要与众不同的创意，只有与众不同的创意才能使得你的产品、企业或者服务值得被人们传说和讨论，这就是紫牛。”

紫牛就产品本身而言是指“对于目标群众具有致命吸引力的产品”，通常带有些许极端色彩。

“我们有两条路可以走：一条无声无息的、不求有功但求无过的、默默无闻的或者说是安全的路，另一条是创造伟大的、独一无二的紫牛之路。”赛斯·高汀在接受《商学院》杂志采访时，对“什么是现代商业社会所需要的紫牛”如是解释：“因为这个世界已经发生了变化，人们能够选择的越来越多，而用来做选择的时间越来越少。企业通过传统广告能够争取到消费者注意力的可能性已经越来越小，唯有把以往用在制作、购买广告的高额成本投资在设计和制造‘紫牛产品’上，才能做到与众不同，受到人们的青睐。”

如何才能成为“紫牛”？“你要发现你的极限，如果你是最便宜的、最快的、最慢的、最热的、最有效的、最大声的、最艰难的、最老的、最新的……总之，只要是极限，人们就有欲望尝试。用一句话来概括，那就是拒绝中庸。”

一贯特立独行的赛斯·高汀不仅这样说，自己也是这样实践的。

“公司决定把我塑造成一个品牌形象，我剃成了光头，做了

上千场的演讲。令人惊奇的是，人们真的记住了我的光头，这比上百万美元的广告更有效果。很多观众一眼就能记住我的特别之处，而且人们似乎比较愿意相信他们认为有些特别的人所说的话。”赛斯·高汀这样标榜自己的光头和额头上括号形的纹路。

的确，从某种意义上来说，他本人和他的书都是极有趣的“紫牛型产品”。尽管他自称基本上是个乖学生，但对于新生事物的热情则是显而易见的，“我想自己应该算是个好学生，但我一直想超乎常人、杰出、与众不同”。当赛斯还是个高中生（上个世纪 70 年代晚期）时就已经注册了自己的个人电子邮箱地址；而 10 年后在旧金山的斯坦福大学攻读 MBA 时，他设法找到波士顿的一家软件公司“Spinnaker Software”兼职。毕业后回到纽约，他又创办了一家概念独特的“一揽子书计划”公司（将若干个可以写成书的主题做成打包计划给不同出版社提案，如果有出版社感兴趣买下，就着手实行）。

当然，随着互联网的开始盛行，头脑敏捷的赛斯·高汀很快又找到了另外一个有趣的事情，那就是创建网络公司“Yoyodyne Entertainment”。赛斯在这家公司首先提出了日后很快风靡营销领域的“许可营销”概念，他的客户包括 AOL、E-WORLD、MSN，等等。当 Yoyodyne 成长到了 90 个员工的规模时，赛斯把它卖给雅虎。

当 2003 年赛斯·高汀在美国首次出版《紫牛》时，他别出心裁地设计了一个紫牛牛奶新鲜屋随书附赠。这个只需要 10 美分的牛奶盒在 19 天之内被一抢而光，因为用一个牛奶盒来包装一本书是很令人

惊奇、与众不同的。人们把它放在办公桌上，如果有同事走过，看到这个奇特的紫牛牛奶盒，就一定会聊聊这个牛奶盒，当然这就是本书要传达的概念：创造与众不同。

而赛斯·高汀出版的另一本新书《紫牛的秘密》（“Free Prize in Side”）又创新奇，这本紫牛的“解密书”是放在一个燕麦盒子中限量发售的！

现在，让我们来回顾一下成功的五大关键：第一是配偶，第二是伙伴，第三是贵人，第四是商业计划，第五是产品。有人要奇怪了，怎么没有提到“本钱”！难道，成功不需要投资吗？没有钱怎么创业？

别急！面包会有的，钱会有的，一切都会有的！等你看完“魔法 7 步”就会恍然大悟。

魔法第七步：魔变你的 Money

一、你的钱从哪儿来？

二、

按照钱与人之间的关系，可将人分为四种：

第一种人，没钱又没闲，天天为钱奔波却还是得不到足够的钱，这是被钱奴役的人，即钱的仆人；

第二种，没钱但有闲，他不想钱，钱也不想他，这是被钱遗忘的人，即钱的陌生人；

第三种，有钱但没闲，为钱辛苦为钱忙，很有成就感，却赔上了一生的时间与健康，这种人是钱的父母；

第四种，有钱又有闲，对钱有深刻的了解，将钱的功效发挥得淋漓尽致，让钱为自己工作。这种人与钱的关系可谓是水乳交融，是钱的主人、朋友、情人。

你是钱的什么人？仆人？陌生人？还是父母？或是主人、情人？要弄清这个问题，关键要先看看你的钱从哪儿来。

罗伯特·清崎是世界畅销书《富爸爸穷爸爸》的作者，也是全

球知名的企业家、投资家和财商教育专家。他根据人们收入来源的不同画出了一幅“现金流象限图”，将人们划分为 E、S、B、I 四个象限，如下图所示：

我们每个人都至少位于“现金流象限图”四个象限中的一个，我们所处的位置由我们的现金来源决定。不妨用图表来解释一下：

在象限图的左边的人，也就是“E”和“S”中的绝大部分人是天生的安全导向型的人，因此他们寻求有保障的工作或职业，或者开办他们能够控制的小企业。很多人从小就被告知要首先考虑工作安全性，而不是财务安全或财务自由。并且由于大多数人在家或在学校没有学到多少关于金钱方面的知识，因此大多数人更坚信工作安全的观念，而不是去追求财务自由。

如果观察现金流象限，你会发现，象限左侧是由安全性推动的，而象限右侧是由自由推动的。只有在右侧的象限中，你才有可能迅速变富，因为在这里你能让别人为你工作，从而赚取更多的钱，同时又通过让这些钱为你工作，很快获得财务的自由。

其实每个人都要让自己从象限左边的人慢慢移转至象限右边的人。要先成为 B 象限，再成为 I 象限，才能最终实现财务自由。

如果能让自己的非工资收入开始大于自己的工资收入，让自

己即使在环游世界的时候，还可以拥有丰厚的收入，那是一件多么美好的事情！

而要想成为象限右边的人，你必须懂得一件事——投资，即让钱为你工作。

而“投资”，正是本章的重点。

二、把你的钱放在何处？

在这个世界上，对于某个人来说，钱只分为两种：自己的钱和别人的钱。

而这两种钱，你都可以用来投资，用来为你工作。世界上 98% 的富豪都是运用别人的钱来投资致富的。

罗伯特·清崎说：“问题不在于你现在挣了多少钱，而在于你的钱是怎样为你服务的，能为你服务多久。每天我遇到很多人，他们挣的钱很多，但他们的钱大多用于支付各种开销。无论他们赚多少钱，都总是以挣钱的速度花掉钱。如果你想有钱，你得学会如何冒险，学会成为一名投资者。”

那么，接下来的问题是，如何投资？投资在哪些方面才能有最大的胜算？

第一：投资大脑

我们的大脑就相当于一部 280 亿位的超级计算机，如果运用得好，它可以帮助你完成任何一件你想完成的事，无论你想成为亿万富翁、超级巨星、政治家、企业家、艺术家……因此，投资大脑是回报率最高的一项投资。

问题是，投资大脑也是有技巧的，投资什么样的东西进入我们的大脑这很重要，是投资积极的思想，还是投资消极的思想？是投资赚钱的学问，还是投资花钱的学问？是投资成功的观念还是投资失败的观念？这不是开玩笑，真有这样一些人，终其一生，花钱买书，花钱学习，最后学了一堆消极的、迂腐的、无用的东西。

如果，你想成为一个成功的富裕的人，那么，以下七项“武功”，你一定要学会：

1.潜能激发

世界第一名的潜能激发大师安东尼·罗宾说“控制你的情绪，你就能控制一切”。世界第一名的催眠大师马修·史维说：“如果你学会了催眠自己和催眠他人，那么你的人生一切皆有可能。”

2.行销

世界行销之神亚布拉罕说：“只要学好行销，你可以不花一毛钱，就可以成为亿万富翁。”

而汤姆·霍普金斯则说：“我可以在任何地方，销售任何产品给任何人。”

3.绝对成交

一天能卖 6 辆车的销售大师乔·吉拉德说：“成交一切都是为了爱。”

4.领导力

罗伯特·清崎说：“获得巨额财富的秘诀是：利用他人的时间和他人的金钱。”如果没有领导力，你怎么能够利用得了他人的时间和他们的金钱？

5.公众演说

世界顶尖的畅销书作家马克·汉森说：“要想在最短的时间，获得最大的成功，一定要学会公众演说。”

6.谈判

美国前总统克林顿谈判顾问、世界第一谈判大师罗杰·道森说：
“世界上最快的赚钱方法，就是谈判。人生无处不在谈判。”

7.投资

罗伯特·清崎说：“如果你想有钱，你得学会如何冒险，学会成为一名投资者。”

如果你真的想成功，想成为亿万富翁，有没有从以上七个方面给自己的大脑进行投资呢？梁凯恩就是一个特别懂得也特别舍得投资自己大脑的人。

“我一共投资了近 2000 万在学习上，在我的大脑里。我现在开始回收，一年回收几个 2000 万，我估计 3 年后，我每年可以回收上打的 2000 万。”

没有几个人弄得明白为什么投资大脑报酬率那么惊人？因为他们不懂得真正能帮他们赚钱的其实是大脑。他们拿钱去吃东西、唱歌、打麻将、谈恋爱，随便借给别人……东花西花，全部花光，很多人连一间像样的房子都买不起！因为他们不愿意，也不相信他们的大脑会帮他们赚钱，就像不相信汽车加油就能跑、手机充电就能使用一样。那些曾经笑我花那么钱去上课的人，虽然现在笑不出来了，觉得很自卑，但是他们还是不相信手机充电就能打电话、投资大脑就能赚

钱。”

第二：投资配偶

前面已经讲过，成功的第一大关键就是配偶。配偶是每天催眠你的人，他（她）要么帮助你一飞冲天，要么把你打落在地。如果你想成功，配偶是一定忽略不得的。好的配偶要自己培养，要一生一世培养。因此，投资配偶是非常值得，也是最有胜算的投资之一。

第三：投资人才

阿尔·赖兹说：“很少人能单凭一己之力，迅速名利双收；真正成功的骑师，通常都是因为他骑的是最好的马，才能成为常胜将军。”

你的身边，有没有“几匹千里马”，是你能否成功的关键。世界上所有成功的人都深谙此道，梁凯恩也一样。在超越极限采访期间，梁凯恩给了笔者4本厚厚的资料夹，里面有他历年来的101个目标、感恩清单、给自己的信、日记等等，其中有一封2004年大年初三写给许伯恺的信，充分显示了他对人才的真诚付出。

插曲：凯恩人生故事——给“千里马”的一封信

亲爱的伯恺：

这封信一定要等到我们的营业额破亿时，我才能拿给你看。

从除夕夜跟爸爸吃完饭后，我就来到了公司，大年初一、初二、初三……我总算可以很安静地在这间办公室度过只属于自己的 4 天。我原本打算到三重的微风饭店去闭关的，不过那一天要 3000 元，3 天就要 9000 元，而我现在每一分钱都要尽可能省下来。我想到这间办公室一个月要花 15 万，平均每天要 5000 元，初一到初五就要 25000 元，加上我的 Jaguar 和停车费，一周也要 20000 元，不包括其他的花费，一周就要 55000 元。而我现在，钱包里只剩下 12000 元了！

伯恺，当你在过年前看到我大方地给大家发完工资奖金，包括你的 13 万（12 万月薪，加上过年多给你 1 万），还送给你儿子大红包时，你一定不会想到我竟把自己弄到如此穷困的地步吧？你无法想象我是在什么情况下开了这家公司的。当时，我不能说是负债累累，但刷卡欠银行 70 万，欠水源 40 万，我就这样在一毛钱都没有的情况下就开了这家公司，而且开在繁华地段。我在这样的状况下居然胆敢以 12 万的月薪请你做执行长！我每天开车载你上、下班！买超高档西装送你！给公司的分红给你！还要定期请你家人吃饭……Tracy 说我是不是疯了，而我自己知道我所做都是对的，我没有看错你，我用在你身上的投资都是值得的！

伯恺，你觉得我够珍惜你吗？现在你知道为什么我每个月都要分批给你发工资了吧？因为你一个人工资是我和 Tracy 加起来的两倍！你现在能够了解我为什么过年还待在公司，周末也待在公司的原

困了吧？因为我哪有资格休息呢？我的工作就是要从头干到尾，保证公司让每个人都有钱赚！我要写 DM、写说明会、谈 Case、解决人事问题、训勉、弄课程、征员、谈合作、忙业绩、写书……我是负责人啊！

你说你都能体会，我就觉得值得了！我相信你的爆发力，我相信你能明白我为你的付出，我相信在过完年的征员上和你最拿手的《引爆生命力》课程上都会有很杰出的贡献。

还记得吗？在去年 12 月的一个晚上，我们两个都疲惫了，但是我们仍然顺道开车到保时捷公司，从橱窗看着里头昏暗灯光下的保时捷休旅车……你一边看着，一边跟我畅谈你对 2005 年上海 5 万人 3 天超级研讨会的看法，你说先在上海连续 2005~2007 年办 3 年，然后再到其他省份去办 5 万人，让中国各省来争取这个可贵的机会。你说得满腔热情，我听了真的很感动！因为你是全球 70 亿人口中除了霍远之外最热情投入在 5 万人目标上的人！

伯恺，当你看到这封信的时候，应该已经坐在你最喜欢的“BMW 新大 5”里面了吧。我能预测到你很快就能拥有，因为帮助你买房买车是我近期的核心目标之一。

伯恺，收到这封信时，你的演讲应该很犀利了吧！Close 力也功力倍增，月收入早破 50 万了吧！这样我就心安了，可以喘一喘气了，实在太忙了！不过，我感到很骄傲，因为你是我的催眠师，我是

你的魔术师！YA！

2004 年 1 月 24（大年初三）

梁凯恩

第四：投资自己的产业

开公司，办工厂，购买不动产，创办自己的企业，建立一个系统，一个管道，让手中的钱滚动起来，这是 B 象限的人通常的做法。然而，B 象限的人也常常不会局限于单一的投资，他们为了获得更大的财富自由，总是或多或少地进入下面的投资渠道——金融市场。

第五：投资金融市场

罗伯特·清崎说：“今天股市已成为一个世界性的话题。它刺激着很多事情的发生，其中一个特征就是非投资者在尽力成为投资者。”

然而罗伯特·清崎又说：“事实是，投资是资本和知识的聚集，但获得这种知识需要大量的资金和时间。很多成功的投资者在成功之前都失败过多次。成功者知道，成功是一位贫乏的教师，知识只有在犯错中才能学到。但在 I 象限中，错误的代价是金钱。如果你缺少知识和资本，那么试图成为投资者无异于在财务上自杀。”

这似乎很矛盾，不是每一个人都能成为投资家，但如果因此而放弃在金融市场上闯一闯，那就永远也别想进入财务最自由的 I 象限人群，怎么办呢？

三、如何魔变你的钱？

敢于冒险的人改变着这个世界，几乎没有不冒险就变富的人。如果你想有钱，你得学会如何冒险，学会成为一名投资者。

然而，即便是冒险，也应该要做最高胜算的冒险。在金融投资上胜算最高的冒险只有三种：

第一，找到金融投资界最厉害的大师，向他学习，等到自己成为同样厉害的投资家时，你就可以自己投资了。不过，这样，你需要耐心等待 10 年、20 年甚至更久。

第二，找一个最厉害的投资家或投资机构，把你的钱交给他，让他帮你投资，你做一个真正有钱又有闲的 I 象限一族富翁。

第三，自己培养一个厉害的投资家，让他未来帮你赚钱。

你愿意选择哪一种？

下面，我们来看一个十分有趣的投资生涯故事：

插曲：史上最优秀的投资家

“我叫周皇仁，我的人生目标：完成连续 30 年平均每年皆复利成长 35% 投资报酬率，超越沃伦·巴菲特，成为史上最优秀的投资家！”

我对于我所设定的这个目标：志在必得、势在必行、至死不渝……”

如果有一个人第一次跟你见面，第一句话就说上这么一段，你一定会觉得他有点狂，有点怪。

如果这个人第二次第三次见面，还是跟你说同样的一段话，你会觉得他有点痴，或者怀疑他精神是不是有点问题，有没有发烧。

如果这个人第十次第十一次或整整一年，每一次跟你见面，都说同样的话，你会在觉得他过于痴狂的同时，还产生一种敬意。

梁凯恩就遇到了这样一个人，连续 12 年，每一次见面，都对他讲上面这段话！

那是在 12 年前，梁凯恩参加了一个三天的潜能激励课程，在

课堂上有一个同学叫周皇仁，长了满脸的痘痘，但在小组分享的时候，他特别有激情，而且颇为狂妄地说出了上面这一段话。当时，大家都笑他，只有梁凯恩觉得他挺可爱，挺大胆，与自己有几分相似，于是惺惺相惜，两人成了朋友。

在培训结束后他们第一次见面的时候，周皇仁便又兴致勃勃地跟他讲起了他的“宏伟计划”：

“我什么都不会，我只会把钱变大！我的人生目标是：完成连续 30 年平均每年皆复利 35% 投资报酬率，超越巴菲特，成为史上最伟大的投资家！”

梁凯恩很耐心地听他讲完，但其实根本没记住他说了什么，只是盯着他脸上坑坑洼洼的青春痘，等他终于停下来的时候，梁凯恩说：

“你说的没错。只是，你看你的脸上长那么多痘痘，总是不太好吧，还是先买一套灵芝保健品回去用用，等痘痘好了，跟别人分享你的计划也会效果好一些。”

周皇仁一听对实现他的投资计划有好处，于是，便毫不犹豫地买了两套梁凯恩当时正在代理的灵芝保健品。

又过了几个月，两人又约着见面了。没等梁凯恩说多少话，周皇仁又开始激情飞扬地谈起了他的“超越巴菲特”的伟大投资计划。

凯恩笑着听他讲完，然后对他说：

“对，你一定能做到。只是要实现你的目标，我觉得你还要去参加世界大师的课程，这样能开阔你的眼界，对你有帮助。”

周皇仁觉得有道理，于是，又毫不犹豫地买了一张当时梁凯恩所推的课程的门票。凯恩不由暗叹：这个人真是好聚焦，只要是对自己目标有帮助的事，他都会去做。不过，凯恩认为皇仁并不见得能坚持很久，因为凯恩觉得在这个世界上，能与自己一样执著坚持的人，还没见着。

就这样他们继续交往着，每隔一两个月，他们就会见一次面，而每次见面，周皇仁依然是老调重弹地讲同样的话，做着同样的“史上最伟大投资家”的梦。当然，每次他都会围绕着这个主题，有一些新的资讯和感悟。有一次，周皇仁还带来了一本福布斯杂志，并且告诉凯恩：“你看看上面的这些富豪排名，总有一天，我也会登到这里，而且会进入前 5 名。而你，顶多只能是前 200 名！”

“为什么？”凯恩觉得皇仁这样说也未免太狂妄了。

“因为我懂投资，而且是世界第一名投资家巴菲特的学生，我的目标是超越巴菲特，而你却完全不懂投资。在这个世界上，只有善于投资懂得让钱生钱的人才可能成为真正的大富豪。”

凯恩被他的话震撼了！难怪周皇仁多年来一直这样醉心于投资，原来他并不是把超越巴菲特当作一句口号，而是要真的成为进入福布斯排行榜的世界富豪！这么看来，皇仁不仅对目标的执著度与自己不相上下，而且，他的格局也比自己要更大！凯恩不由得对周皇仁产生了一种由衷的敬意！

于是，接下来的日子，他们交往得更为密切了。几乎是每个星期见一次面。虽然凯恩当时还没有给周皇仁什么具体的支持，但以周皇仁的性格，他也确实没什么朋友，他的所有注意力都聚焦在“30年平均每年复利成长35%投资报酬率”这一件事情上，而除了梁凯恩以外，几乎再没有人有这个耐心每次见面都听他说这同一个主题。当然，恰好，梁凯恩也是一个执著于“上海五万人演讲会”目标的人，于是他们互相诉说自己的目标，互相激励，互相督促，互相见证。

就这样，6年过去了。6年中的后5年里，凯恩与皇仁每周见面一次，每次见面两小时，其中周皇仁讲他的超越巴菲特目标几乎要占用一个半小时，一个月4到5次，一年便是52次，5年260次，每次1.5小时。也就是说，在那5年里，周皇仁向梁凯恩讲他的超越巴菲特目标，几乎讲了390个小时！

梁凯恩终于被周皇仁超乎常人的执著专注感染了！多次在公众场合，甚至在课堂上，梁凯恩都这样说：“周皇仁是所有与我有交情的人当中，最聪明、最诚实、最执著、最坚定、最聚焦、最让我另眼相看的一个人！”

于是，在 6 年前，也就是听了周皇仁讲了几百次目标之后，凯恩终于拿出了 100 万交给皇仁运作，以实际行动支持他的这位老友！而每天花 16 个小时研究“巴菲特版价值投资”、7 年拜访 1000 多家上市公司、家里堆满了各上市公司年报连落脚的地方都没有的周皇仁当然不会让凯恩失望。于是，在之后的日子里，每有闲资，凯恩就交给皇仁帮他增值，即使在最最困难的时候也不会拿出来用。因为，他知道只有放在周皇仁那里的钱才是他最坚固的备用胎，也是最终能让他登上福布斯排行榜的有力武器！在梁凯恩的心中，“超越巴菲特”、“史上最伟大的投资家”、“进入福布斯排行榜”，早已不再是周皇仁一个人的目标，而是他们俩共同的目标！

梁凯恩认为，要想超越巴菲特就一定要见到巴菲特。因此，从 2006 年起，他们正式付出行动，参加“巴菲特慈善义卖午餐会”的全球竞标。通过 3 天的努力，他们以次高价 62 万美金失标（以 100 美元之差输给大陆富豪段永平）。2007 年，他们一边继续积极参与竞标，一边试图通过恩师马克·汉森引见巴菲特。虽然，中途产生了一些变故，导致 2007 年依然没有见到巴菲特。但成功者的心态永远都是再接再厉、绝不灰心的。2008 年，两人计划以 1200 万的标价再次竞标“巴菲特慈善义卖午餐”。

他们的热情、执著与使命感又吸引了更多志同道合的人。尤其是在认识具有高度智慧、博览群书并同样热衷于“巴菲特版价值投资”的企业家 Charlie 郑之后，他们在实现目标的道路上有了更大的

飞越。

2006 年，梁凯恩、周皇仁、Charlie 郑，共同组建了巴菲特投资研究团队，并成立了“华波超巴私募股权基金&投资公司”，志在“打造华人版波克夏-海瑟威，超越沃伦·巴菲特投资绩效”！

周皇仁更是定出了他的围绕投资主题的不可思议的 6 大核心目标：

1.在 2036 年达成连续 30 年，平均每年皆复利成长 35%投资报酬率；

2.2036 年上 Forbes、Fortune、Time 杂志，并被喻为：新史上最伟大的投资家；

3.与梁凯恩、Charlie 郑一起打造 1 兆人民币市值的“华人版-波克夏控股集团”；

4.在 2037 年捐出 90%个人净资产给“101 华人创富慈善基金会”、“Charlie 郑教育慈善基金会”；

5.帮助梁凯恩运作资金，让其进福布斯 400 大富豪排行榜，并捐出 10 亿美金做慈善；

6. 让每一个投资合伙人都成为亿万富翁。

看了上面这个故事，亲爱的读者，你作何感想呢？您觉得成功是难还是容易呢？罗伯特·清崎说：“其实通向财富自由之路不需要花很多的钱，也不需要受过那么高等的教育都没有太大的风险，这种自由的价格是由‘梦想—渴望—征服’的过程中克服失意的能力计量的。你愿意付出这个代价吗？”

博恩·崔西也说过：“任何人在任何领域，只要选对了学习对象，每天花 12 个小时学习，那么 5 年内可以成为专家，10 年内成为权威，15 年内成为世界顶尖。”

周皇仁已经用了 12 年的时间向世界第一名的投资家学习，关于这 12 年的学习与实践，他做了如下总结：

1. 拜对了老师（沃伦·巴菲特）；

2. 用对了方法（巴菲特版价值投资法）；

3. 建立了团队（巴菲特投资研究团队）；

4. 大量赔钱的经验：周皇仁从 17 岁起就迷上了证券，并立志要成为股市大亨。那时，他向父母借钱炒股，在 17~20 岁的那几年里，他没像其他同学朋友一样去玩去交女朋友，而是天天在家画 K 线图，最后 4 年下来，只赚了一百万零几百元台币。这期间当然也有了大量

赔钱的经验。直到,他 21 岁之后开始研究和运用巴菲特版价值投资法,就很少赔钱。

5.每年看 100 至 200 家投资公司财务报表,12 年就是一两千家;

6.大量阅读。巴菲特每天阅读超别人 5 倍,周皇仁也紧追他的步伐甚至更多;连巴菲特每年的“致股东的信”,他都不知从哪儿找出来读。

7.每年拜访 50~100 家上市公司,到大陆 8 个月时间就拜访了 60 多家上市公司;

8.已连续 4 年每年投资回报率 35%;

9.12 年只做一件事,并立志这一辈子只做这一件事;

10.朋友只有 5~6 个,一碰面只讲一件事,因而自己创造了这种专注的环境;

11.每天工作学习 16 个小时以上,1 年工作 360 天,12 年就工作了 70000 多个小时。这些时间全部用来研究和实践巴菲特版价值投资。

亲爱的读者,您觉得周皇仁的成功是不是理所当然呢?如果您也

能像他这样过 12 年,想想会有什么样的结果呢? 梁凯恩自己对投资研究不深, 却懂得利用一个对投资痴狂研究十几年的人来帮他投资, 他的成功是不是也水到渠成呢?

梁凯恩的目标不仅仅是自己成为进入福布斯排行榜的富豪, 他更要通过自己的故事及演讲影响甚至改变一亿人的命运。因此, 在他三顾茅庐地盛情邀请下, 周皇仁不仅到梁凯恩主讲的《Magic your life》课堂里讲“投资理财”, 而且专开了“巴菲特版价值投资”课程, 在课堂里, 周皇仁将他十几年的钻研和实操心得以一种十分幽默快乐的方式毫无保留地传授给每一个学员。在本书中, 笔者就抛砖引玉地传达几个“周氏观念”吧。

四、股市里的 4 种钱

周皇仁告诉我们, 在股市中一共有 4 种钱, 你盯住的是哪一种钱, 决定了你是否能成功、能成功多久以及能否保住成功果实。

第一种钱: 内在价值的低估钱

原则: 用 0.5 元的价格, 去买每年会持续增值的 1 元价值, 买进后有耐心地等复利发挥作用, 千万别轻易卖出!(周皇仁特别提醒: 这是一句很容易看得懂的话, 却是一件很难做得好的事!)

方式: 一步一脚印地去搜寻, 持续地去拜访和研究各上市公

司。

关键：超常人的勤奋，超常人的耐心

第二种钱：稍纵即逝的套利钱

原则：赚钱几率+机会成本

方式：评估利润/风险/几率

关键：阅读+计算

第三种钱：背有玄机的忽悠钱

原则：资讯不对称+讲故事

方式：炒作内部消息/领头买/敲锣打鼓造势/等散户上当后再

逃之夭夭

关键：踩红线+滥用知名度+找传媒撑腰

第四种钱：徒劳无功的搏傻钱

原则：想尽一切办法把持股卖给下一笨蛋

方式：画图+讲故事

关键：一支笔+一把尺+一颗黑了的良心

你打算赚哪种钱？每位聪明的读者都一目了然。在此周皇仁先生重点提醒的一段话，也是巴菲特价值投资理念的精髓：

80%股民的错误观念：买股票就是要低位买进，高位卖出，投股就是要赚价差。错！

股市中真正要赚的唯一能赚的是：经营者盈余分红，是复利！

五、你一生能有多少钱？

沃伦·巴菲特说：“世界上最伟大的力量是想象力，世界上最恐怖的力量是‘复利’！”

还是让我们来看看几个关于复利的故事吧：

● 故事一：7岁巴菲特住院

巴菲特天生对数字和复利有极为浓厚的兴趣，并且一生都深受“复利”的影响。

巴菲特 7 岁时生病住院，别的小孩吵吵闹闹，他却拿出白纸与笔在计算随着每年复利报酬率的累计后，他的财富增加数字是多少，满满写了十几页纸。这一举动连看护他的护士都觉得十分有趣。

● 故事二：60 元的富豪婚礼

2006 年，巴菲特在宣布捐出 440 亿美金资产的 85% 给盖茨基金会后不久，他与第 2 任老婆在 Omaha 地方法院公证结婚，之后到海产店办婚宴，与会者 4 个人（巴菲特、他太太、他妹妹、他女儿），总共花费 60 美元！啊，结婚花 60 美元!!! 你没看错，我也没写错，就是 60 美元！

这就是深受复利观念影响，沃伦·巴菲特的花钱模式（从孩童到年老）。因为就复利观点而言，每 1 元的价值在未来都将变得无限大，所以必须花得其所才行。

● 故事三：巴菲特房屋装修

某一天，巴菲特回家后，太太苏珊开心地问巴菲特：“你觉得房子装潢怎么样？”

巴菲特四周看了看，没多大反应，却反问了一句：“花了多少钱？”

苏珊回答：“15000 美金。”

巴菲特瞪大眼睛惊呼：“15000 美金！你知道这笔钱 5 年、10 年、40 年后值多少钱吗？实在不该将它花在装潢上！”

听到这个故事后，向来好钻牛角尖的周皇仁投资家立即找出计算器，为巴菲特算了一笔账。如果按照巴菲特掌管波克夏 41 年/年平均复利 21.5% 的绩效，那么 15000 美元 41 年以后将变成 44,026,955 美元！哇，4000 多万美元！拿来装修房子确实有点可惜！

● 故事四：巴菲特换车

有一天，巴菲特的友人问他：“你那辆老爷车开那么久了，应该换一换了吧？”

巴菲特问：“新车一台要多少钱？”

朋友回答：“20000 美金左右。”

传闻巴菲特脱口而出：“20000 美金？！你知道这笔 5 年、10 年、40 年后值多少钱吗？实在不该将它花在购买车上，我这台还能开一阵子……”

周皇仁又用前面的公式为巴菲特算出，按照巴菲特掌管波克夏 41 年/年平均复利 21.5% 的绩效，41 年后，20000 美金已变成 58,702,607 美金！难怪巴菲特如此舍不得，将近 6000 万美金用来买一辆车，确实可惜！

看完上面的故事，你一定觉得不可思议。一个享誉全球的大富豪，怎么用起钱来这么不爽？当你用巴菲特的思维模式来思考问题，你大约就能理解他了。这里重点声明一下，巴菲特并不是守财奴，你见过哪一个守财奴能一口气捐出几百亿美金用来做慈善的？他只是受复利的影响太深了，在他的心目中，现在的每 1 元钱，都是未来的几千甚至几万元！

亲爱的读者，你可以不像巴菲特一样大方，一口气捐几百亿美金做慈善，你也可以不像巴菲特一样吝啬，一个婚礼只花 60 元，但你却可以考虑像巴菲特一样，将你现在的每 1 元钱利用复利的威力，变成未来的几千几万元！下面，我们不妨来为自己算一笔账：

如果现在你投资 100 万，年利率 35%，运用“复利”的作用，你将会拥有多少钱？